

فيصل العيار:  
ما من أحد خسر مع  
" مشاريع الكويت "

# الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 295 / Year 26 / July 2004

تموز / يوليو 2004 / السنة السادسة والعشرون / العدد 295



## منتدى الاقتصاد العربي



Per.  
330.091  
74927





للسهر قديماً في إعمار دبي، والتزاماً بتوفير أرقى ما في العالم من موارد.. لم تنرود لحظة واحدة في انتقاء الأفضل من مختلف الأنحاء، لهذا اخترنا الأرضيات من إيطاليا، والتصاميم من إسبانيا، والإلكترونيات ووسائل التقنية الحديثة من أمريكا.. أما ملاعب الجولف فقد صُمِّمت على الطراز الإسكتلندي. وللإشراف على توظيف وتنفيذ كل هذه الأعمال بأسلوب متناسق ومتناغم.. لم نشعر وسعاً لاختيار أفضل الكفاءات والخبرات البشرية في مختلف المجالات من سائر أرجاء العالم.

لمزيد من المعلومات تفضلوا بزيارة موقعنا [www.emaar.com](http://www.emaar.com)

نستثمر أفضل ما عرفته البشرية من موارد..  
بمن فيهم البشر أنفسهم.



دبي

هدى بناء اليوم.

الشركة العربية للمصاحفة والنشر والأعلام

ابيكو ش.م.ل.

بصدر عنها مجلة

## الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي  
المدير المسؤول: أميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.  
APPICO S.A.L. Publishers

**Al-Iktissad Wal-Aamal**  
Arab Business Magazine

**Editor in Chief:**  
**RAOUF ABOU ZAKI**

### HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center  
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100  
Tel: 353577/8/9 - 780209  
Fax: 00 961 1 354952  
Email: lktissad@lktissad.com

### SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422  
Tel: 4778624 - Fax: 4784946  
Email: siwaksa@nesma.net.sa

### U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai  
Tel : (971-4) 2941441  
Fax: (971-4) 2941035  
Email: aiwa@emirates.net.ae.

[www.lktissad.com](http://www.lktissad.com)

**Advertising Director: Kamal Kazan**  
**advert@lktissad.com**

### سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل. • سورية 150 ل.س. • الأردن 4 دينار
- السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريال • الإمارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دينار
- تونس 10 دينار • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SWAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 L.C • U.K. 4 L.S • CANADA 5 LL
- AUSTRALIA 5 LL Aust • U.S.A. 5 \$

### الاشتراك السنوي

- الدول العربية 80 \$
- الدول الأوروبية 80 Euro
- الدول الأميركية 100 \$
- الدوائر الحكومية وللؤسسات 150 \$

**ABC**

1998 Annual Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

أقل من شهر هي المدة الفاصلة بين انعقاد  
الملتقى العربي السادس للاتصالات والإنترنت في  
العاصمة القطرية الدوحة، وانعقاد المؤتمر العاشر  
للاستثمار وأسواق رأس المال العربية في بيروت،  
وبين الملتقى والمؤتمر كانت مجموعة الاقتصاد  
والأعمال تعيش التجربة المتجددة في تحدي الوقت  
وحجم الموارد البشرية المتاحة لتحقيق النجاح  
بحدّه الأقصى الممكن.

وقد تحقق... فملتقى الاتصالات الذي نُظّم  
لأول مرة خارج بيروت، شارك فيه رئيساً وزراء  
12 وزيراً عربياً للاتصالات وتكنولوجيا  
المعلومات وحضره نحو 550 مشاركاً من 27 بلداً  
عربياً وأجنبياً، أمّا المؤتمر فقد تجاوز في نجاحه  
معايير التقييم التقليدية المتعلقة بنوعية الحضور  
وكتافته، فإلى جانب رئيس مجلس الوزراء  
اللبناني رفيق الحريري الذي رعى المؤتمر، شهد  
المؤتمر العاشر حضور ولى عهد دبي وزير الدفاع  
في دولة الإمارات العربية المتحدة الشيخ محمد بن  
راشد كضيف شرف، ورئيس مجلس وزراء  
ماليزيا السابق د. مهاتير بن محمد، ونائب رئيس  
الوزراء وزير التجارة والصناعة الأردني د. محمد  
الحلايقة، و9 وزراء عرب، وكبار المسؤولين  
الحكوميين وقادة الأعمال في المنطقة.

لقد دفع نجاح المؤتمر للمعظم عاماً بعد آخر،  
إلى طرح معيار جديد لتقييم النجاح هو قدرة  
العالم العربي بحكوماته وشركاته وخبرائه، على  
تطوير إطار جامع لبحث همومه وآماله ومنبراً  
لتفاعل القطاعين العام والخاص، وملتقى لطرح  
مشاريع الأعمال وبلورتها.

ونجح المؤتمر في أن يكون الإطار والمنبر  
والملتقى، الأمر الذي دعا مجموعة الاقتصاد  
والأعمال إلى الإعلان عن تغيير اسمه ليصبح:  
ملتقى الاقتصاد العربي، وليأتي تغيير الاسم  
تكريساً لواقع تحقق فعلاً على مدى الدورات  
العشر لانعقاد المؤتمر، وليصبح الاسم الجديد  
الإطار الجامع للمؤتمرات والملتقيات التي تنظمها  
المجموعة.

وبالتوازي مع تحدي تنظيم وإنجاح هذه  
التظاهرات، بإمكانات بشرية محدودة بمقاييس  
العدد، كان هناك تحدي إصدار الأعداد العادية  
والخاصة من الاقتصاد والأعمال، وإيضاً  
بروحية السعي إلى تحقيق النجاح بحدّه الأقصى  
الممكن، فكان هذا العدد إلى جانب الأعداد  
الخاصة.



## هذا العدد

# التبريد فن مع آرت كول



## فن التبريد آرت كول

إجمع حاجتك للتبريد واستمتع بالتمتعش آرت كول من إل جي.



بلو

وود

مينتال

مينرود



## اقتصاد وأعمال

8 "إبراج كابيتال" تخطط لطرح "أرامكس" للاكتتاب العام

10 "كيوتل" تبدأ مسيرة التوسع من عُمان

24 منتدى الاقتصاد العربي

## نفط

40 مقررات اجتماع الـ "أوبك" في بيروت تفشل في لجم أسعار النفط

## مقال

42 التناقض الذاتي في الخطاب الأميركي

## مقابلة

44 فيصل العتيار: ما من خاسر مع "مشاريع الكويت"

54 وزير المال المغربي فتح الله ولعلو: بدأنا بقطاف ثمار الإصلاح

## اقتصاد عربي

58 المؤتمر المصري السوري: ترحيب حكومي بالانتقادات وتأكيد العزم على الإصلاح

60 برنامج الصادرات السعودية: طلبات تمويلية بـ 4 مليارات ريال

## عرب وعالم

62 المنتدى الاقتصادي العربي الألماني السابغ: التجارة تنمو والاستثمارات تراوح مكانها

68 ملتقى الشراكة السورية التركية: زراعة المناطق الحدودية بالخضروات بدل الأنغام

## تأمين

72 المنتدى السعودي الأول للتأمين: قانون التأمين يفتح سوقاً بـ 7 مليارات

76 عضو مجلس إدارة "ميونخ ري": معظم شركات التأمين العربية وسطاء لشركات

## الإعادة

## مؤتمرات

82 المنتدى الروسي العربي: مجالات متنوعة للتعاون

88 مؤتمر البعد المؤسسي في الاداء التنموي

## سياحة

90 السلاسل العالمية في المنطقة العربية: متى الاستثمار المباشر؟

## الاقتصاد الجديد

106 المنتدى العربي السادس للاتصالات والإنترنت: تظاهرة تكنولوجية عربية في قطر

116 النقل يهيمن على قطاع الاتصالات

## نقل جوي

125 "طيران الخليج" تقلص خسائرها إلى النصف



106



82



10



54



تحت إشراف  
مجلس إدارة

الإستبيان  
متوفر على جميع  
الأنواع والموديلات  
(٩٧٤) ٤٤٣٧٠٠٠



1

شركة عبد الله عبد الفتاح وإخوانه ذ.م.م.  
عبد الله عبد الفتاح وعبد الفتاح عبد الله عبد الفتاح  
توكفيل

ضد مہکان  
۳ سنوات اور ۱۰۰۰۰ کلے



2008-09-15 10:00:00

عندما يحين وقت المغامرة، تجد برادو دائماً في المقدمة، بقوة مذهلة. متعة وسهولة القيادة

٢٠٠٣  
برادو  
لاند كروز  
٩٠٠  
تويوتا  
الإشارة!  
درجات  
باقصي  
تجمع



# قبل نهاية العام وفي سوقين خليجيتين "أبراج كابيتال" تخطط لطرح "أرامكس" للإكتتاب العام

القصوى لقيمة الشركة وتحصيل عوائد كبرى للمستثمرين، ولكننا نسعى لتحقيق أهدافنا بشكل لا نتفقد فيه رؤية الحوافز العاطفية، والاحتياجات الإنسانية للشركة. إن التوقيت عامل جوهري في التمويل كما هو الحال في الحب والحرب، ويشكّل الاندماج المالي للأسواق المالية الإقليمية حافزاً قوياً لنا.

11=1+1

مع أن "أرامكس" كانت شركة واثقة في السوق وقت شرائها من قبل "أبراج" في بداية العام 2002، إلا أن نتائجها تحسنت بشكل ملحوظ منذ ذلك الحين. فقد سجلت "أرامكس" نمواً استثنائياً خلال السنة المالية للنتيجة في كانون الأول/ديسمبر 2003، حيث ارتفعت العوائد بنسبة 43 في المئة عن العام 2002 لتصل إلى 167 مليون دولار. وزاد الربح الصافي بنسبة 151 في المئة إلى 10 ملايين دولار مقارنة بالفترة نفسها. علماً أن العائد السنوي لـ "أرامكس" كان يبلغ 117 مليون دولار يوم اشتريتها "أبراج". أما أرباح العام 2001 فكانت نحو 4 ملايين دولار.

وأثبت فريق إدارة "أرامكس" بقيادة فادي غندور قدرته على تجاوز الأوضاع الإقليمية غير المستقرة وعلى زيادة الكفاءة ودمج شركات جديدة تحت مظلة "أرامكس"، كما نجح في الوقت نفسه في تحقيق أهداف المجموعة الاستثمارية ومالكها. ويقول غندور: "لقد كان الأداء الممتاز لفريق العمل هو السبب الرئيسي لنجاح "أرامكس". ويضمن برنامج مشاركة الموظفين بالملكية، الذي تمّ إعادة تأسيسه بعد شراء "أرامكس" من قبل "أبراج كابيتال"، ربط جميع العاملين والملاكين والمؤثرين داخل الشركة وخارجها بأهداف الشركة والعمل سوياً لاستمرار نجاحها على المدى الطويل".

ويعلق عارف نقفي: "سبب إهتمامنا بـ "أرامكس" هو أن إدارتها القوية وإيماننا بقدراتها على تطوير خدماتها ونطاق عملها ونشاطها



عارف نقفي (اليسار) وفادي غندور: الصداقة قبل الشراكة

والتنسيق الكامل والثقة المطلقة بين مجلسي إدارة الشركتين تشكل بعداً آخر لتلك العلاقة الناجحة. حسب الخبير.

وحول الإصدار الأولي، يرى كلٌّ من نقفي وغندور أن الاهتمام الرئيسي لا ينصبّ على النواحية، بل على السعر، وإنما على التأكد من أن أية خطوة يتم اتخاذها ستكون مفيدة لنمو "أرامكس" للمستقبلي وستصنّف في صالح كافة السامعين وموظفي الشركة خصوصاً.

ويضيف نقفي: "نحن مهتمون بفكرة الزيادة

□ □ □

## بنوك استثمار عربية عدّة تنافس على إدارة الإكتتاب

□ □

### "أرامكس"

العائد 167 مليون دولار  
والربح 10 ملايين

□ □ □

ديي-مروان الغفر

أكدت مصادر خاصة لـ "الاقتصاد والأعمال" أن شركة "أرامكس" انترناشيونال، تعزم طرح أسهمها للإكتتاب العام عبر إصدار أولي (IPO) في سوقين خليجيتين قبل حلول الربع الأخير من هذا العام. وكانت "أرامكس"، المتخصصة في مجال النقل والتوصيل، الشركة العربية الوحيدة المدرجة في سوق "ناسداك" (NASDAQ)، قبل أن تنضم إليها "أبراج كابيتال" من السوق المالية الأميركية وتحوّلها إلى شركة خاصة عندما اشترتها قبل ثلاثة أعوام بقيمة 65 مليون دولار.

وعلى الرغم من السرية المطلقة التي تحيط بعملية الإصدار، علمت "الاقتصاد والأعمال" أن العمل على الإصدار الأولي يسير بشكل جيد، وأن الإعلان عنه سيصنّف نهاية الصيف الحالي. كما يؤكد المصدر أن بنوك استثمار عدّة في المنطقة استعجلت لتقديم عروضها كاستشاريين ومندوبين لإدارة الإصدار، والذي يُتوقع أن يكون من أكبر الإصدارات التي تشهدها الأسواق المالية العربية، لما تتمتع به "أرامكس" من سجل حافل يؤهلها للفرز مؤخرًا بجائزة الاسم التجاري الرائد للتجارة والتوزيع والخدمات اللوجيستية في منطقة الخليج لهذا العهد.

لماذا الآن؟

"علاقة نموذجية يفتقد بها"، هكذا يصف أحد الخبراء المصرفيين العلاقة بين "أرامكس" وأبراج كابيتال، إحدى أبرز شركات الاستثمار الخاصة (Private Equity) في المنطقة التي شكلت مثلاً حقيقياً على قدرة شركات الاستثمار الخاصة في المنطقة بالتكامل مع فريق إدارة ممتاز، على زيادة قيمة الشركة بشكل كبير خلال زمن قياسي، كما أن العلاقة السليمة والمتينة بين الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس إدارة "أبراج كابيتال" عارف مسعود نقفي، ورئيس "أرامكس" ومديرها التنفيذي فادي غندور،





الوزير محمد الحسين يلقى شريط الافتتاح ويبدأ حاكم مصرف سورية المركزي بشارة حبارة ورئيس مجلس إدارة بنك الإسكان الأردني، د. ميشال ماروتو

## الدولي للتجارة والتمويل ثالث مصرف خاص في سورية

دمشق - الاقتصاد والأعمال

قوي متطور في سورية.

وأضاف الكبيش أن المصرف سينطلق لخدمة فئات المجتمع وفق سياسات تنسجم واحتياجات السوق السورية من الخدمات المصرفية المتنوعة والمنظورة، وتشمل الودائع ومنح القروض التجارية والتسهيلات الائتمانية والقروض الشخصية وإصدار بطاقات الائتمان والخدمات المصرفية الإلكترونية وغيرها. وأكد على رغبة المصرف في التعاون مع المصارف العامة في سورية، وقال أنه سيتم افتتاح فروع للمصرف في المدن السورية الأخرى بحيث تتم عملية إدارة المصرف وفروعه من قبل كوادرن سورية وأردنية مؤهلة.

وكان المصرف الدولي للتجارة والتمويل الأول بين المصارف الخاصة الذي حصل على ترخيص، ويتأسس هذا المصرف بارتفاع عدد المصارف الخاصة والعامة في سورية إلى 9 مصارف.

يذكر أن بنك الإسكان الأردني يبلغ رأس ماله 141 مليون دولار وتشارك فيه مؤسسات مصرفية ومالية واستثمارية من الكويت وقطر وعمان وإيران ولبنان والبحرين، إضافة إلى الأردن، وتأتي إقامة المصرف الدولي للتجارة والتمويل في سورية في إطار خطة لبنك الإسكان الأردني للتوسع في الأسواق العربية، حيث سبق للبنك أن أسس مصرف في الجزائر وفروعاً في البحرين ومكاتب تمثيلية في أبو ظبي وطرابلس وبغداد.

افتتح بداية شهر حزيران/ يونيو الماضي للمصرف الدولي للتجارة والتمويل، وهو ثالث مصرف خاص ينشأ في سورية، ويمتلكه بنك الإسكان الأردني الحصة الرئيسية فيه بنسبة 49 في المئة من رأس المال البالغ 1500 مليون ليرة سورية، أي ما يعادل نحو 30 مليون دولار. وتوزعت النسبة الباقية على نحو 1914 حصة يمتلكها شركات خاصة ومستثمرون أفراداً.

وحضر افتتاح المصرف وزير المالية السوري، د. محمد الحسين الذي أكد: أن الحكومة السورية تسعى حثيثاً إلى تذليل الصعوبات في المجال المصرفي بالسرعة اللازمة خصوصاً تلك التي تتعلق بالمصارف الخاصة. أما رئيس مجلس إدارة المصرف الدولي للتجارة والتمويل عبد المظيف عبد الحفيظ الكبيش فاعتبر "الافتتاح المصرف تجسيد للرؤية الاقتصادية للسوقية وسياسة التطوير والتحديث لبناء اقتصاد



من اليمين: عبد المظيف الكبيش ود. راتب السلاخ



بسرعة عالية. وتعتقد أن الشراكة الوحيدة الناجحة هي إضمام مجموعات مختلفة متكاملة المهارات باتجاه رؤية واحدة موحدة، بإتقاننا أصبح مجزوم واحد - واحد يساوي أحد عشر فعلاً.

### أرامكس: نتائج قياسية

يؤكد فادي غنصور -شركة أرامكس إنترناشيونال- واحدة من أفضل الشركات في مجال عملها، ونحن نرى في أرامكس كابيتال شركة استثمارات خاصة تعمل بمهنية عالية ومؤهلة لزيادة القيمة السوقية للشركة إلى أقصى حد، فقد عززت أرامكس قدراتها التشغيلية بالخبرة المالية وبشبكة إقليمية قوية من الحلفاء. كما نرحب بـ "أرامكس" بدورها وبسرعة في إستيعاب ودمج الشركات التي تم شراؤها في الفترة الأخيرة، وتمتدداً "ميو إكسبريس" وكالة التوزيع الأردنية، بشكل جيد في نشاطات "أرامكس للتتوعة".

ويهدو أن شركة "أرامكس" تستعد لنمو إضافي كما هو واضح من نتائجها للربع الأول من السنة المالية الحالية 2004، حيث زادت الإيرادات بنسبة 25 في المئة عن الفترة نفسها من السنة الماضية. وتقدم الشركة نحو توفير سلسلة كاملة من حلول النقل والخدمات واللوجيستية بما يضمن توفير مرحلة خدمات متكاملة للعملاء من خلال شركة واحدة.

وعوداً على بدء، فإن أقل ما يقال في الإحتفال الأولي العالم المزمع لـ "أرامكس" في سوقين ماليين خليجيتين تشهدان نشاطاً كبيراً حالياً، إن هذا الإصدار هو الأول من نوعه الذي يُعقد شركة عربية - عالمية إلى الأسواق المالية العربية من السوق المالية الأميركية.

# كيوتل تبدأ مسيرة التوسع من عُمان



الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني

## اللتقي في الاتصالات النقلة

وتعتبر الشركة أن قوة الأداء على المستوى القطري والدرجعية العالية كانتا نتيجتين حتميتين لأسلوب إدارة الشركة لقطاع الاتصالات القطري، وتعدد الخدمات وشيهاً بفضل التكنولوجيا المتوفرة عالمياً، واستطاعت الشركة تحقيق أرباح سنوية مرتفعة وصلت إلى نحو 315 مليون دولار، وجاء النمو نتيجة الطلب القوي على الخدمات الاسلكية وتقديم المنتجات الجديدة. وشكلت الأرباح للزيادة عنصر قوة في علاقة الشركة بالمصارف المحلية والعالمية ما دفع الرئيس التنفيذي للشركة د. ناصر معرفيه إلى القول مؤخراً أنه إذا انخفضت الحاجة للاقتراض بالبنوك العالمية في دولة قطر سيعسها تقديم كافة التسهيلات لـ "كيوتل" في ظل العلاقات الوطنية التي تربط الطرفين. إلا أن "كيوتل" قادرة على الاستثمار ذاتياً كونها تتمتع بسيولة نقدية يمكن الاعتماد عليها لجني إيرادات وأرباح وبالتالي تحقيق عوائد أكبر على استثمارات المساهمين، كما قال معرفيه.

وقد بادرت الشركة إلى الاستعداد لتوسيع استثماراتها في أسواق النقال فاستحدثت لجنة للاستثمار تضم في عضويتها مجموعة من أصحاب الخبرة والتجربة في هذا المجال، وتولّى هذه اللجنة البحث عن فرص الاستثمار في المنطقة وخصوصاً تلك الموجهة إلى شبكات الهاتف النقال وخدمات الإنترنت، وتقوم اللجنة بعد ذلك بدراسة هذه الفرص وتحديد العائدات والتكاليف، ومن ثمّ الدخول في المنافسة للحصول على التراخيص اللازمة.

وأضاف أن هذا الفوز يمثل الحصيلة الأولى الناجمة للمزكمة التتاهم التي تمّ توفيرها قبل ثلاثة أشهر بين اتصالات قطر "كيوتل" وشركة TDC الدانمركية في كوبنهاغن ومع الشركاء العُمانيين. وأكد أن نجاح الشركة في هذه المنافسة يضع "كيوتل" على خارطة الاتصالات الدولية ويبدل على صوابية برنامج التحول الذي يداها الشركة العام 2002 والذي حدد أهم أهدافه في "اغتنام فرص النمو" في الأسواق الإقليمية.

وعملياً يأتي فوز "كيوتل" نتيجة أربع نقاط قوة عملت إدارة الشركة على تأميناها على مدى الأعوام الماضية وهي: أولاً، قوة أدائها في السوق القطرية وربحيتها العالية، ثانياً، قوتها النقدية وعلاقتها المتينة بالمصارف القطرية، ثالثاً، تطبيقها سياسة إعادة هيكلة داخلية تأميناها لمتطلبات الخروج إلى الأسواق الإقليمية وتحولها إلى لاعب إقليمي في قطاع الاتصالات، ورابعاً، إقامة شراكة مع TDC الدانمركية لتأمين الخبرة



د. ناصر معرفيه

## مؤشرات أساسية لسوق الاتصالات العُمانية

عدد السكان (مليون)	2.331
الناتج المحلي (مليار دولار)	20.23
دخل الفرد (دولار)	8679
مجموع الهواتف الثابتة (آلاف)	236
نسبة انتشار الهواتف الثابتة لكل 100 منزل	10.13
مجموع الهواتف الخليوية (آلاف)	593
مجموع مستخدمي الإنترنت (آلاف)	51
مجموع مواقع الإنترنت المسجلة	300

المصدر: الاتحاد الدولي للاتصالات (2003)

فاجأت شركة الاتصالات القطرية "كيوتل" عمالقة الاتصالات النقلة فوزها بالرخصة الثانية للهاتف النقال في سلطنة عُمان. فقد اعتقد الرازيون أنه بوجود شركات من ورن Vodafone و MTN و Orange، سيكون من الصعب على "كيوتل" المنافسة نظراً لحداتها تجربتها في "سباق رخص" الاتصالات، لكن "كيوتل" بشراكها مع TDC الدانمركية ومستثمرين عُمانيين حملت ملفاً قوياً في مراحل تقييم العطاءات واجتازت حواجز عدة وصولاً إلى الفوز بالرخصة.

وكان مجلس المنافسة في عُمان صكّ عشرة مشكّلين للمزايدة على الرخصة الثانية ضمن المرحلة الثانية، وهم: "بيلكو" البحرينية، و"أفستوكوم القابضة" التي تتخذ من لوكسمبورغ مقراً لها، و"موبايلكوم" وهي الشركة التابعة لشركة الاتصالات الأردنية، و MTC الكويتية، و MTN من جنوبي أفريقيا، و"أورانج الفرنسية"، و"كيوتل"، و Telecom Malaysia، و Turkcell، و "ودافون" من المملكة المتحدة. ويعتبر المواطنون أن فوز الشركة القطرية جاء في سياق طبيعي ومنطقي نظراً لامتلاكها كل العناصر التي تؤهلها لبناء وتشغيل شبكة نقال ثانية في عُمان.

ومع إعلان النتائج أثبتت مجموعة تساوالات في أوساط قطاع الاتصالات، أبرزها "مدى شهية" شركة الاتصالات القطرية للمنافسة على رخص النقال المطروحة حالياً في بلدان عربية عدة، لا سيما وأنها تمتلك قوة استثمارية كبيرة تستند إلى سيولة نقدية مرتفعة وعلاقات مصرفية جيدة، كما أن "كيوتل" وشركة "اتصالات" الإماراتية تعلمان ظاهرة جديدة في سوق الاتصالات العربية.

وهي اتهمتا تتعمّعا بوضع احتكاري في سوقهما، وتظلان للمنافسة في أسواق أخرى. وفي أول تصريح له بعد الفوز قال رئيس مجلس إدارة اتصالات قطر الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني، "فزنا بعد منافسة حامية مع 28 شركة عالمية دخلت هذه المنافسة، وهذا يؤكد على قوة مجموعتنا والتزامنا بتقديم خدمات جديدة ومبتكرة".

TOSHIBA

# رؤية جديدة في تقنية البلازما



ستاسيا ٤٢ بوصة الجديدة هي نتاج تميز التكنولوجيا والتكامل في استخدام الرقعة توشيبا بالتميز والرفاهية، وتصميم الواجهة الزمجة التي تضمنت فوق الشاشة لمحة بريق جديدة إليها دون أن تفسد التصميم الشامل الذي يجمع في داخله وحدة للقبية، للسرعة والسماعات المدمجة التي تكمل التصميم وتؤدي الوصفان المتكاملين.

متوفر بحجم ٤٢ و ٥٠ بوصة

**STASIA**

Plasma TV

MADE IN JAPAN

[www.toshiba-gulf.com](http://www.toshiba-gulf.com)

الموزون: البحرين، ك. - المؤيد وأولاده، هاتف: ٩٧٣٣١١٣١٣ • مصر شركة العربي للتجارة والصناعة، هاتف: ٢٠٢٣٩٥٨٣٥ / ٦ • إيران، إيران زات كومباس، هاتف: ٩٨٢١٨٧٣١٠١٤ • الأردن، شركة زهير عيسى مراد وأولاده، هاتف: ٩٦٢٦٥٦٩٣٢٠٢ • الكويت، يوسف الغانم وأولاده، هاتف: ٩٦٥٤٨٤٢٩٨٨ • لبنان، يونيلاء، ش.م.ل، هاتف: ٩٦١٤٧٨٤٤٤ • عمان، شركة بهمان التجارية ش.م.م هاتف: ٩٦٨٧٩٣٧٤١ • باكستان، شركة باسيفيك تريندينز باكستان الخاصة المحدودة، هاتف: ٩٢٢١٦٣١١٥٥٢ • قطر، شركة المناعي للتجارة، هاتف: ٩٧٤٤٥٥٨٨٨٨ • المملكة العربية السعودية، الشركة المتحدة لمنتجات التكنولوجيا المحدودة، هاتف: ٩٦٦٢٦٩٢٠٠٠ • الإمارات العربية المتحدة - الفهم للإلكترونيات - توشيبا - هاتف: ٩٧١٤٣٥٩٩٩٧٩



مجلس الشورى



د. فهد السطان

## إحداها على الحدود العراقية 4 مناطق حرة في السعودية

### "سنشري 21 فيرست غلوبل": خدمات عقارية في لبنان

أعلنت شركة "سنشري 21 فيرست غلوبل العقارية" عن تقديم خدماتها في لبنان والتي تتناول الوساطة العقارية وإدارة أملاك الغير. وأعلن مدير عام الشركة أحمد الخطيب عن افتتاح مكتب موسمي في منطقة الجبل في لبنان خلال فصل الصيف، لتسهيل التواصل مع الصلفاين العرب وتقديم كل ما يتعلق من خدمات واستشارات في المجال العقاري.

وشدّد الخطيب على أهمية اعتماد المعايير والضوابط العالمية في مجال خدمات الوساطة العقارية. وأشار إلى أن شركة "سنشري 21 فيرست غلوبل العقارية" تعتمد هذه المعايير والضوابط وتسمى لبعيمها في العالم العربي من خلال مكاتبها المنتشرة في دول مجلس التعاون الخليجي، وقال في هذا الصدد أن العلامة التجارية للشركة أسست قبل أكثر من 35 عاماً، ولها أكثر من 6600 مكتب منتشرة في أكثر من 41 دولة.

ودعا الخطيب المستثمرين العرب إلى الاستثمار في المجال العقاري في لبنان، والاعتماد على أهل الاختصاص للحصول على المعلومات الموثقة وعلى أفضل العروض بأقل المخاطر الممكنة. فالشركات المتخصصة "تمكّ الإجابة على العديد من الأسئلة التي يرغب المستثمر بالحصول عليها، سواء على المستوى الفني أو القانوني".

الحرّة السعديّة، إلى أن الشركة السعديّة لتعمية التجارة والصناعات (تصدير) تقوم منذ العام 2002 بتسغيل منطقة حرّة مساحتها نحو مليون متر مربع في ميناء جدّه الإسلامي، وتشمل هذه المنطقة مساحات استعمارية للاستخدامات كافة، ومستودعات جاهزة للبناء، ومساحات لتخزين الحاويات، ومساحات لتخزين البضائع العامة، إضافة إلى مساحات مخصصة لتخزين السيارات.

أما الخدمات التي توفّرّها المنطقة الحرّة في ميناء جدّه فهي: تخزين البضائع بغرض التصدير وإعادة التصدير، الترانزيت، المسافنة، الاستيراد إلى السوق المحليّة، التجميع، إعادة التعبئة، التغليف، وضع للصلقات، نمج البضائع من مصادر مختلفة محلياً وعالمياً.

### بني وبيروت إعادة التصدير

وحول هدف تنمية الصادرات السعديّة قال د. فهد السطان إن منطقة القرن الأفريقي، وإيران والهند، تشكل أهدافاً ستراتيكية للصادرات السعديّة في المرحلة المقبلة. "بحيث ستفتح منطقة القرن الأفريقي أمامنا أسواقاً يزيد عدد المستهلكين فيها على 450 مليون نسمة".

وأضاف: "كما سيتم الإعتماد بشكل متزايد على مدن مثل بيروت ودبي والبحرين وجيوتي كمناطق لإعادة التصدير، مستفيدين من موانئها الجغرافية المتميزة والخبرات والتشبيكات التجارية المتوافرة فيها وعلاقتها الجيدة مع الشرق والغرب".

تتجه المملكة العربية السعودية إلى إطلاق سلسلة من المناطق الحرّة خلال العامين المقبلين، في جديدة عرعر، جازان، ينبع، والإحساء. وتأتي هذه الخطوة، كما يشير أمين عام مجلس الغرف التجارية الصناعية د. فهد السطان، "مواكبة لخطوات اندماج السعديّة في منظومات إقليمية ودولية مثل الاتحاد الخليجي الجمركي، منطقة التجارة العربية الحرّة، ومنظمة التجارة العالمية في وقت قريب".

ويضيف السطان: "هذه المناطق ستفتح العديد من الأسواق العربية والإقليمية أمام المنتجات السعديّة، فالمنطقة الحرّة في جازان، على سبيل المثال، ستفتح أسواق اليمن وكذلك أسواق القرن الأفريقي، في حين ستفتح المنطقة الحرّة في جديدة عرعر السوق العراقيّة".

"وبقدر ما تسهل هذه المناطق حركة رجال الأعمال بعيداً عن الإجراءات البيروقراطية، بقدر ما تشكل أسواقاً جديدة للمنتجات والمصارف السعديّة، من خلال دورها المحوري المتوقع لها". كما قال السطان.

وعرّ السطان عن ثقته بنجاح المناطق الجديدة قائلاً: "نحن الشريك الستراتيحي الأول لكل من اليابان والولايات المتحدة وبريطانيا والمانيا وغيرها من الدول... ونستحوذ على 40 في المئة من التجارة بين الدول العربيّة، وعلى 45 في المئة من الاستثمارات العربية العربيّة. كما نمتلك 26 في المئة من الاحتياط العالي للبترو، وتعتبر المملكة رابع دولة في احتياط الغاز الطبيعي".

يشار في سياق الحديث عن المناطق

### مصر تسرد "حوت السكر"

استردت مصر، رجل الأعمال المصري علي يوسف الصفيدي، للثقة بـ "حوت السكر"، بعد 4 سنوات من هروبه خارج البلاد. وكان الصفيدي غادر مصر في العام 2001 بطريق غير شرعية، بعد استيلاء على أكثر من 120 مليون جنيه، هي عبارة عن قروض من البنوك، إضافة إلى مديونيته الكبيرة لبعض الشركات. وأصدرت



علي يوسف الصفيدي

المحاكم المصرية بحقه أحكاماً عدة في قضايا شبكات من دون وصيد، فصر بعضاً بجيسه. ولاحق الانتربول، الصفيدي، إلى أن تأكد مؤخراً من وجوده في المملكة العربية السعديّة حيث يقوم بمزاولة أعمال تجارية، فتم إلقاء القبض عليه وأُعيد إلى مصر، بعد تنسيق بين السلطات المختصة في كل من القاهرة والرياض.

# بنك لبنان والمهجر

## أعمال الربع الأول من ٢٠٠٤

### مستويات قياسية للأرباح والقوة المالية والملاءة

تميّزت أعمال الربع الأول من ٢٠٠٤ مقارنة مع الربع الأول من ٢٠٠٣ بما يلي:

- **الموجودات تجاوزت ٩ مليار دولار أميركي، بزيادة ١.٦٣ مليار دولار أميركي**
- **الودائع تجاوزت ٨ مليار دولار أميركي، بزيادة ١.٤٩ مليار دولار أميركي**
- **تعزيز المستوى الأعلى للأرباح في القطاع المصرفي**

بلغت الأرباح ٢٢,٣٩ مليون دولار أميركي خلال الثلاثة اشهر الأولى من العام ٢٠٠٤، وذلك عدا عن المؤنات الاحتياطية الحرة أو الضمنية الهامة جداً. ولقد بلغت أرباح الفصل الأول من ٢٠٠٣ مبلغ ٢٢,١٩ مليون دولار أميركي.

- **السيولة، بالغة الارتفاع وبارزاد مستمر**

ارتفعت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملة الأجنبية من مجموع ودائع الزبائن بالعملة الأجنبية من ٦٥,٥٢٪ في نهاية آذار ٢٠٠٣ إلى ٧٠,٥٨٪ في نهاية آذار ٢٠٠٤. أما بالنسبة للسيولة بالليرة اللبنانية، فقد استمر المصرف بالحفاظ على سيولة جاهزة تفوق مجموع ودائع الزبائن بالليرة اللبنانية.

- **معدل الملاءة: بلغ حوالي ٣.٥ مرة المعدل الدولي و٢.٥ مرة المعدل المطلوب في لبنان**

بلغ هذا المعدل ٢٩,٧٧٪ في نهاية ٢٠٠٣ بعد تنزيل أرباح ٢٠٠٣ الموزعة في نيسان ٢٠٠٤ وعلماً أن المعدل المطلوب في لبنان هو ١٢٪ وأن المعدل الدولي هو ٨٪.

- **الاستمرار بالانفراد بأعلى تصنيف محلي BBB+ بقوة ومثانة المصرف المالية**

وذلك وفقاً لمؤسسة كابيتال انترناشيونال المتخصصة بتصنيف المصارف في الشرق الأوسط.

- **الأموال الرأسمالية: ٨٦٥.٦٤٠ مليون دولار أميركي**

بزيادة ٧,٧٨٪ عن الفترة نفسها من العام الماضي علماً أن الأموال الخاصة الأساسية قد زادت بنسبة ١٣,٠٦٪ لتبلغ ٥٧٤,٧٨ مليون دولار أميركي.

- **ارتفاع التسليفات للقطاع الخاص وانخفاض حجم سندات الخزينة اللبنانية**

ارتفعت التسليفات للقطاع الخاص ١٢٤ مليون دولار أميركي أي بنسبة ١١,٧٪ علماً أن محفظة المصرف من سندات الدين بالعملة الأجنبية وسندات الخزينة الصادرة عن الدولة اللبنانية قد انخفضت بنسبة ١٣,٨٧٪.

- **أفضل مصرف في لبنان**

اختير بنك لبنان والمهجر "أفضل مصرف في لبنان" من قبل المؤسستين العالميتين **Global Finance** للسنة الثالثة على التوالي و **Euromoney** للسنة الرابعة على التوالي.

بنك لبنان والمهجر



راحة البال



الأمير الوليد مستقبلاً زري والتر

في الرياض سفير بولندا في الرياض آدم كولا، وبحث معه العلاقات الثنائية بين السعودية وبولندا، ومخاطبة نتائج محادثات الأمير الوليد مع الرئيس البولندي الكسندر كفاشنيفسكي خلال زيارته إلى المملكة مؤخراً.

وقدّم السفير كولا عرضاً للمشاريع المتاحة للاستثمار بها في بولندا مثل إعادة ترميم وأعمال قلعة أترية يمكن أن تستوعب فندقاً راقياً، وكذلك إمكانية دعم شركة المملكة القابضة لمشروع استثماري ضخم في بولندا ينوي إقامته أحد رجال الأعمال البولنديين.

تعدّ مساحتها على أكثر من 1 مليون متر مربع.

وعلى صعيد مشروع "المدينة العالمية" الذي تُشيّده "نخيل"، وقعت الشركة عقداً مع شركة الساحل للمقاولات، لتشيد 27 مبنى تجارياً موزعة على 3 مجموعات ويبلغ إجمالي المساحة المبنية للوحدات السكنية نحو 147 ألف متر مربع. وأوضح أن تسليم أول مجموعة من هذه المباني ستحصل تصميماتاً متيّزاً يتوافق مع المعايير المعتمدة من قبل "نخيل" بحيث يتلاءم مع ضخامة وتعدد "المدينة العالمية".

ومن جانبه، اعتبر مدير عام شركة الساحل للمقاولات أحمد إجماع أن "هذا الاتفاق يُحسّن مسؤوليته الكبيرة، كون "المدينة العالمية" تمثل أحد المشاريع العقارية المبتكرة التي تقوم "نخيل" بتطويرها، ما يتطلب الالتزام بأعلى المقاييس المعمارية في هذا المجال".

كذلك أعلنت "نخيل" من توقيع عقد مع شركة الشعفان للنقل والمقاولات لتطوير مساحة 200 ألف قدم مربع في مشروع "المدينة العالمية". ويتضمن العقد إنشاء 27 مبنى تجارياً وشبكة من الطرق والعناصر الجمالية للمشروع الواقعة في منطقة "المدينة للصينية التقليدية" ضمن مشروع "المدينة العالمية". وتشغل هذه المنطقة مساحة 50 هكتاراً وتمتد على طول 4,1 كيلومتراً ضمن مجموعة من المباني التجارية الفريدة التي تستوعب ما يزيد على 300 شركة صينية.

وكانت شركة نخيل اختارت شركة علي موسى وأولاده للمقاولات لتشيد 128 فيلاً وفق الطراز المعماري الأوروبي في مشروع "جزر الجميرا". ويهدف المشروع إلى استقطاب العائلات التي تتطلع للحصول على وحدات سكنية فاخرة توفّر لها الرفاهية والخصوصية. ويمتد هذا المشروع على مساحة تزيد على 300 هكتار. ومن المقرر أن تقوم الشركة بتسليم الفيل إلى "نخيل" في غضون 8 أشهر. وأشار ممثل "شركة علي موسى وأولاده للمقاولات" فهد علي موسى إلى "سمعة الشركة بالحصول على العقد وتطلّهم إلى تعزيز التعاون مع "نخيل".

## الوليد بن طلال يدعم أنشطة منتدى الطاقة الدولي

اجتمع رئيس مجلس إدارة شركة للملكة القابضة الأمير الوليد بن طلال مع أمين عام أمين منتدى الطاقة الدولي السفير أرني والتر وذلك لبحث التطورات المتعلقة بوضع منتدى الطاقة الدولي بشكل عام واستراتيجيات ونشاطات المنتدى في المملكة بشكل خاص.

قدّم والتر شرحاً عن منتدى الطاقة الدولي ونشاطاته وخطه للمستقبلية المتعلقة بتعزيز الحوار في مجال الطاقة بين الشرق الأوسط وأوروبا بشكل عام وبين وزراء الطاقة في هذه الدول المنتجة والمستهلكة للطاقة بشكل خاص. وتحدّث عن تطلّعاته لتوسيع الحوار ليشمل دول شرق آسيا مثل الهند والصين، مؤكداً أنها دول ذات خبرة وإمكانات هائلة في مجال الطاقة ويجب الاستفادة من ما لديها لتنشيط الطاقة في جميع أنحاء العالم.

بدوره أعرب الأمير الوليد عن دعمه لإنشاء مركز منتدى الطاقة الدولي في المملكة وأبدى كامل استعداده للمساهمة في نشاطاته.

... ويبحث الاستثمار في بولندا  
كما استقبل الأمير الوليد بن طلال في مقر شركة المملكة القابضة

## "نخيل" توقيع عقود مشاريع

### جزر الجميرا والمدينة العالمية



سلطان أحمد بن سليم وهشام عبد بوقمان العبد

وقعت شركة نخيل عقود عدة لتنفيذ مشاريعها الطموحة في دبي، كان أبرزها عقد مع شركة "ويد آدامز للمقاولات لتشيد البنى التحتية وتطوير العناصر التجميلية في مشروع "أبراج البحيرة - جميرا" وللنقل الصناعية في مركز دبي للسلع وللمعادن"، ومن المقرر استكمال هذه العمليات في غضون 18 شهراً. وقام بتوقيع العقد كل من الرئيس التنفيذي لشركة نخيل سلطان أحمد بن سليم ومدير عام شركة ويد آدامز للمقاولات هشام طه.

وقال بن سليم "يُعدّ مشروع أبراج البحيرة - جميرا" من أكبر المشاريع العقارية في المنطقة، حيث سيضمّ إنشاء بحيرة ضخمة

# GAM

London

Hong Kong

New York

Toronto

Kuwait

Singapore

Tokyo

## Quality across the investment spectrum

### The GAM Fund Range

The GAM philosophy has always been to provide clients with access to great investment talent. Whether you choose GAM's carefully selected in-house or external managers, you can be assured their investment skills have been proven – even in challenging markets. This performance right across the investment spectrum has been rewarded with the Standard & Poor's mark of excellence – AAA, AA or A Fund Management Ratings – for Far East, US, Europe, UK and Global funds. For more details on our funds, please contact Aida Saab on +966 (0) 482 1966. [gam.com](http://gam.com)



GAM Star Tokyo	A	GAM Star Continental Europe	A
GAM North America Growth	AA	GAM Star UK Dynamic	A
GAM Star America	AA	GAM UK Diversified	AAA
GAM Star Asia Pacific	AA	GAM Star UK Growth	AA
GAM Star USA	AA	GAM International Growth	AA
GAM Star Europe	AA	GAM Portfolio Unit Trust	AA

Performance through investment intelligence



إشاد الإعلان عن الإصدار

## إصدار سندات بـ 20 مليون دينار لصالح "كامكو"

وقعت كل من شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول (كامكو) وبنك برقان وشركة بيت الاستثمار العالمي (غلوبل) وشركة الاستثمارات الصناعية، على إصدار سندات لصالح (كامكو) قيمتها 20 مليون دينار مؤجلة مناصفة على شريحتين بإدارة بنك برقان وبمساعدة مدير كل من شركة بيت الاستثمار العالمي (غلوبل) وشركة الاستثمارات الصناعية. وتتقسم السندات إلى شريحتين: الأولى بعشرة ملايين دينار بغضوة عاتمة قدرها 1,5 في المئة فوق سعر الكيبور الذي يحدده بنك الكويت المركزي، والثانية بعشرة ملايين أخرى بغضوة ثابتة 5,5 في المئة وتنتهي مدة الإصدار في حزيران/ يونيو من 2009.

رئيس مجلس إدارة "كامكو" مسعود جوهري حياث أكد استمرار الشركة في تحقيق استراتيجياتها وطموحاتها المستقبلية بخطى ثابتة في كل من السوق المحلية والخليجية والعالمية، معتمدين في ذلك على القدرات المتميزة في خلق أدوات استثمارية جديدة تسهم في دعم وتنشيط السوق المالية وتحقق عوائد مرتفعة لعملائها.

أما رئيس مجلس إدارة بنك برقان الشيخ محمد عبد العزيز الصباح فاعتبر أن "التغطية السريعة التي حازها هذا الإصدار أظهرت الثقة الكبيرة التي تتمتع بها "كامكو" لدى المستثمرين، إذ أن شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول تعتبر من الشركات الوطنية الرائدة والنميمة في ابتكار وتطبيق الأفكار الاستثمارية التي أثبتت جدواها في الأسواق الرأسمالية المحلية والعالمية ما كان له أبغ الأثر في تحقيق نتائج مالية مستقرة ومتنامية".

وقال أنه منذ العام الماضي، نفذ البنك 15 إصدارات جديدة بقيمة 155 مليون دينار، ويتنامى هذا الإصدار فإن حجم السندات للصنفة

HP

## 20 ملياراً أرباح الربيع الأول



من اليمين: فرانسوا بورنيوس وجوزاف حنا

أكد جوزاف حنا، مدير عام HP في الشرق الأوسط أن أداء الشركة للعام 2003 في المنطقة خطى التوقعات، ورسم مستقبلاً إيجابياً في ضوء أرباحها المتصاعدة، مشيراً إلى أن الإنفاق للزيادة على قطاع تكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط قاد موجة أعمال

عن المؤسسات الكويتية سيبلغ نحو 439 مليون دينار. ويمثل هذا المبلغ ما يزيد على 7,5 في المئة من إجمالي القيمة السوقية للشركات المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية.

من جهتها، أشارت نائبة الرئيس والعضو المنتدب في "غلوبل" مها الفخيم إلى أن "السندات تعتبر أداة أساسية في السوق المالية. وننظر دائماً ببصيرة لتلبية سوق السندات وذلك عن طريق تشجيع الشركات والمؤسسات على الاقتراض عبر هذه السوق بدلاً من الاعتماد للزائد على الاقتراض قصير الأجل". وأضافت أن "سوق السندات تعتبر مورداً إضافياً للتمويل وبديل للبنوك وطرح الأسهم، كما أنها تشكل عاملاً أساسياً في إدارة المخاطر للمحافظ الاستثمارية للشركات الكويتية. وفي سبيل تطوير السوق المالية المحلية، يجب العمل على تفعيل السوق لمنتجات استثمارية أخرى للتحليل من الاعتماد على سوق الأسهم وتقليباتها.

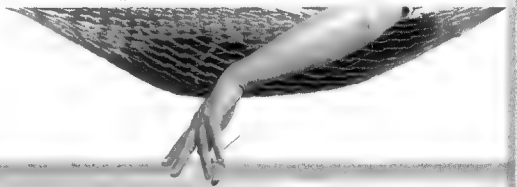
رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة الاستثمارات الصناعية والمالية د. طالب علي أمل أن "تسحب الاستثمارات الصناعية دوراً مع الشركات الزميلة في تعظيم هذه السوق". كما دعا إلى أن تصبح السندات قابلة للتداول في السوق المالية، الأمر الذي يعظم الفائدة والاستفادة من هذا النوع من الأدوات المالية.

بقية 5,3 مليارات دولار، منها نحو مليار من القطاع الحكومي. ومع هذه الأرقام يكون الإنفاق على تكنولوجيا المعلومات في المنطقة قد حقق نمواً بنحو 12 في المئة. أما أعمال HP فحققت نمواً بنحو 36 في المئة مقارنة بالعام السابق. وقد تنوع الإنفاق التكنولوجي في المنطقة بشكل رئيسي على القطاعات الإنتاجية فاستأثرت بالاتصالات بحصة كبيرة خصوصاً في شركات مثل STC السعودية و"اتصالات الإماراتية" و"وطنية الكويتية" و"أوراسكوم المصرية" و"كيوتل القطرية". أما في مجال الطاقة ففادت شركات مثل "رامكو" و"قطر للبترول" الإنفاق، إضافة إلى شركات من القطاع المالي. أما على المستوى الدولي فاشترى نائب الرئيس في أوروبا والشرق الأوسط وآسيا فرانسوا بورنيوس إلى أن HP حققت نتائج قوية على مستوى العائدات مع نحو 20 مليار دولار للربع الأول من السنة الحالية وتوقع أن تصل العائدات السنوية إلى نحو 80 مليار بحلول العام 2005. وقال إن الشركة حققت نمواً بنحو 19 في المئة على صعيد العائدات العالمية، ونوه بالتنوع التي حققت في أوروبا حيث قاربت العائدات 25 ملياراً، أما منطقة أوروبا الوسطى مع الشرق الأوسط وأفريقيا فحققت نمواً بنحو 21 في المئة.





أينما كنت وحيثما شئت



انطلاقاً من التزامنا بالمساهمة في تسهيل حياة عملائنا وتيسير أعمالهم، فقد عملنا في كيوتل على تطوير مجموعة من الخدمات تسمح لك بمزيد من المرونة والفعالية في متابعة أعمالك.

اتصل بنا واستفسر من اليوم عن هذه الخدمات واكتشف حرية التنقل التي ستسمح لك بها..



من اليسار: الوزير د. سعد الله آغا القلعة، عمر شوري وحسن بن لادن

## مشروع سياحي جديد لمجموعة بن لادن في سورية

### دمشق - الاقتصاد والأعمال

وضعت مجموعة بن لادن السعودية حجر الأساس لمشروعها السياحي "قرية النخيل" في ريف دمشق، وتبلغ تكلفة المشروع، المملوك بالكامل للمجموعة، نحو 800 مليون ليرة سورية (نحو 16 مليون دولار). ويضم المشروع، الذي يمتد على مساحة 42 ألف متر مربع، 33 فيلا وكافة المرافق اللازمة، وهو المشروع السياحي الثاني الذي تقيمه المجموعة في سورية بعد مشروع مشترك مع الحكومة السورية في مدينة اللاذقية.

وقال وزير السياحة السوري د. سعد الله آغا القلعة، في حفل وضع حجر الأساس الذي حضره النائب الأعلى لرئيس مجلس إدارة مجموعة بن لادن حسن بن لادن وعضو مجلس إدارة المجموعة صالح بن لادن، "إن أهمية مشروع قرية 'النخيل' تكمن في أنه أول مشروع مملوك بالكامل لشركة عربية خاصة بما في ذلك الأرض التي يشاد عليها. وقال إن ذلك جاء تنفيذاً لقرار المجلس الأعلى للسياحة في نهاية العام 2002 الذي يسمح للمستثمرين العرب والأجانب باكتساب مشاريعهم بنسبة 100 في المئة.

وأضاف أن سرعة تنفيذ للمشروع خلال مدة لا تتجاوز الستين متضمنة الحصول على التراخيص وكامل الإجراءات القانونية، تنسجم مع توجه وزارة السياحة من خلال العمل بمبدأ الشفافة الواحدة لتسريع إجراءات

الترخيص والمعاملات الحكومية الأخرى بما يسهم في تحفيز الاستثمار وطرح مواقع جديدة للاستثمار إضافة إلى برامج تجديد الفنادق القائمة وتسريع إنجاز المنشآت قيد الإنشاء.

وعدا، القلعة المستثمرين إلى دلاسة الفرص العديدة والمجدية في القطاع السياحي في سورية، مستفيدين في ذلك من أن التحسن السريع في بيئة الاستثمار ومن النمو الكبير لعدد السياح القادمين إلى سورية، وأشار إلى أن سورية سجلت خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي طفرة في عدد السياح الذي ارتفع بنسبة 58 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي. إن ارتفاع العدد من نحو 568 ألف سائح إلى نحو 900 ألف، وقال، "يوجد في سورية حالياً 40 ألف سرير وهناك حاجة ملحة إلى 6 آلاف سرير لاستيعاب تدفق السياح هذا العام".

مدير عام مجموعة شركات بن لادن السعودية في سورية عمر شوري قال: "إن لدى المجموعة مشاريع صناعية عدة في مجال تصفية زيت الزيتون والزيوت النباتية الأخرى في محافظة ادلب إضافة إلى مشروعات سياحية مثل منتجع 'أمامية' في اللاذقية، واعتبر أن زيادة الغرف الفندقية في سورية هي فكرة صائبة ومربحة، وتوقع أن يحقق الاستثمار في القطاع السياحي عائداً يراوح بين 15 و18 في المئة واعتبر ذلك عائداً مشجعاً على التفكير بمشاريع أخرى مماثلة وقد تكون سلسلة سياحية تمتد في لادن السورية.

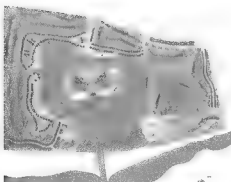
## بيع 30 في المئة من "قرية الحمراء" في رأس الخيمة

أعلنت "شركة الحمراء للتطوير العقاري" في إمارة رأس الخيمة، عن بيع 30 في المئة من وحدات مشروع "قرية الحمراء" في غضون شهرين فقط، ما يعكس إقبال المستثمرين على هذا المشروع الذي تبلغ تكلفته الإجمالية مليار درهم، وقد أوكلت "الحمراء للتطوير العقاري" إلى شركة "بيتر هومز" إدارة جميع عمليات البيع والتسويق لأكثر من 1200 وحدة سكنية يضمها المشروع.

ومن المقرر أن يتم الإنتهاء من المرحلة الأولى للمشروع المكون من 200 فيلا / أير / مايو 2005، على أن ينجز بالكامل العام 2006.

ويتيح المشروع خيارات عديدة للمتلک، تتراوح بين الفيلات الفاخرة والمنازل الريفية والشقق، وأوضح مدير العمليات في "بيتر هومز" واياها ماهوني أنه سيتم تطوير جزيرة اصطناعية وسط المرسى لبناء فندق فخيم ذي إطلالات بانورامية على البحر، كما سيتم بناء ناد خاص ومرافق ترفيهية لإنشاء تجربة زيارة المرسى، وسيضم المشروع فندقين جديدين أحدهما من فئة خمس نجوم مبني وفق تصميم القصر وسكون مكثفاً للفندق حصن الحمراء الحالي، كما سيتم بناء متاجر تسوق متعددة الأغراض والعديد من مراكز الخدمات.

وتوقع مدير عام "شركة الحمراء للتطوير العقاري" فريدريك بيراس "أن يستقطب المشروع زوار إمارة رأس الخيمة ويساعد في تعزيز حركة السياحة إلى المنطقة وبالتالي تنمية اقتصاد الإمارة".



# Acer TravelMate 8000 series

## تنقل بحرية



تتصح شركة أيسر باستخدام Microsoft® Windows® XP Professional

صمم Acer TravelMate 8000 خصيصاً لمستخدمي الكمبيوتر ذوي التنقلات الكثيرة من الشركات الصغرى والمتوسطة والكبيرة، ممن يتطلعون إلى كمبيوتر محمول نحيف وأنيق بأحدث المواصفات. وهو يوفر لك بفضل تقنية Intel® Centrino™ Mobile Technology بطارية طويلة الأمد واتصالاً لا سلكياً سهلاً ومريحاً، إضافة إلى أعلى مواصفات الأمان.

- Intel® Centrino™ Mobile Technology
- Microsoft® Windows® XP Professional
- Integrated: 10/100/1000 Mbps Fast Ethernet, V.92 Modem, Bluetooth™
  - 15.0" SXGA+ TFT Display
- Up to 60GB ATA/100 HDD with Disc Anti-Shock Protection (DASP)
  - DVD-RW Super Multi
  - 1\* Year Carry-In ITW

[www.acer.ae](http://www.acer.ae)

٨٠٠٤٧١١ لمزيد من المعلومات أو المساعدة الفنية:

acer

## بنك القاهرة: تملك شركات واسترداد ديون متعثرة



أحمد البردي

يسعى بنك القاهرة لاستعادة عافيتها المصرفية بعد سنوات عجاف دخل خلالها في معارك طاحنة مع عملاء متعددين هرب معظمهم إلى خارج البلاد، ومحفظة قروض رديئة تجاوز حجمها 6 مليارات جنيه تمثل مديونيات مشكوك في تحصيلها. ويركّز البنك حالياً على خلق فرص استثمارية جديدة لتوظيف السيولة المتاحة لديه.

وفي هذا الإطار قام البنك مؤخراً بالإستحواذ على 67 في المئة من أسهم شركة السويس للصليب فيما نجح في استرداد مبالغ نقدية من عملائه المتعثرين تقدر بنحو 1,2 مليار جنيه، وأجرى تسويات لمديونيات متعثرة قيمتها 3,8 مليارات جنيه وحصل على ضمانات لمديونيات متعثرة أخرى بقيمة 4,6 مليارات جنيه. وقال رئيس مجلس إدارة بنك القاهرة أحمد البردي: «لـ الاقتصاد والأعمال أن استحواذ البنك على شركة السويس للصليب استهدف دعم

قدرة الشركة الإنتاجية وتوفير سلعة مطلوبة في السوق المحلية بدرجة كبيرة، إضافة إلى إمكانية الشركة في تصدير منتجاتها إلى الخارج».

وأوضح أن القرار الاستراتيجي بالإستحواذ على «السويس للصليب» استهدف بدرجة أساسية دعم قدرة الدولة في مواجهة الممارسات الاحتكارية لبعض منتجي الصليب، مشيراً إلى أن البنك ضاع نحو 900 مليون جنيه - (نحو 150 مليون دولار) - في شركة السويس للصليب خلال الأشهر الثلاثة الماضية حيث اشترى مديونيات مستحقة للبنك الأهلي قيمتها 560 مليون جنيه، كما منح تسهيلات جديدة للشركة قيمتها 300 مليون جنيه إضافة إلى ضاع 80 مليون جنيه لشراء حصص بعض البنوك والمؤسسات المالية الأخرى المساهمة في الشركة. وقال أحمد البردي - الذي يخوض حالياً معركة على رئاسة بنك التخصيص والإستثمار الإفريقي ممثلاً لـ مصر - أن بنك القاهرة انتمى من اتخاذ خطوات مهمة لتتقيد المحفظة الاستثمارية.

ورداً على سؤال عما يتردد في السوق المصرفية المصرية حول ما يعتبره البعض سياسات متعثرة تجاه بعض العملاء المتعثرين أكد البردي عدم تعنت البنك مع المتعثرين، مشيراً إلى أن البنك يقدم تسهيلات مهمة عند التفاوض مع العملاء للتوفيق بين أهدافها إتاحة تيسيرات في السداد والموافقة على تخفيض الفوائد.

## سفير بلجيكا في السعودية:

## تطوير العلاقات التجارية والأكاديمية

تسعى الشركات البلجيكية إلى تفعيل حضورها في السوق السعودية من خلال قطاعات عدة مثل: الخدمات الطبية، للمنتجات الغذائية، البنى التحتية والمقاولات، إضافة إلى التجهيزات الأمنية المتعلقة بمراقبة الحدود وحركة تنقل الأفراد.

ويقول السفير البلجيكي في الرياض رودي سفليته: «إن العلاقات التجارية والاقتصادية بين السعودية وبلجيكا جيدة، ويبدو حجم التبادل التجاري بينهما بنحو 1,2 مليار دولار، لكننا ندعم بالطبع لأن يكون أفضل». وقال: «إن بلجيكا التي تحل في المرتبة العاشرة على لائحة أكثر الدول تصديراً في العالم يهتما جداً

الاقتصاد السعودي، الذي يشهد نمواً كبيراً نعتني أن نشهد العديد من الدول الأوروبية نمواً مثيلاً».

«هذه الأمور معطوفة على حقيقة بأننا نصير إلى الشرق الأوسط أكثر مما نصير إلى وسط أوروبا، تدفعنا إلى السعي لتعزيز علاقاتنا مع دول المنطقة كافة والمملكة العربية السعودية خاصة».

وقال السفير البلجيكي إن بلاده مهمة أيضاً «برأساء المزيد من التعاون الأكاديمي مع المملكة. إذ نشهد المزيد من الطلاب السعوديين المهتمين بالدراسة في بلجيكا، لاسيما في مجال الطب».



السفير رودي سفليته

إنجازتهما على هذا الصعيد الفوز باستضافة المؤتمر العالمي الرابعين للجمعية الدولية للإعلان في دبي الذي سيقع في آذار / مارس 2006. كما كان لهما دور فاعل في تأسيس جمعية الصحافة اللبنانية الإماراتية التي من المتوقع أن تبدأ نشاطها قريباً. وتم في العام 2003 تعيينهما بمرسوم أميري، عضوين في مجلس إدارة مؤسسة دبي للإعلام التي يرأسها ولي عهد دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم.

## مجلس الأعمال اللبناني

## يكرم جوزيف غصوب ورجا طراد

أقام مجلس الأعمال اللبناني في دبي والإمارات الشمالية حفل عشاء على شرف جوزيف غصوب ورجا طراد، احتفاءً بهنيلهما وساماً الأز بربدية فارس، الذي كان منحهما إياهما الرئيس اللبناني العماد

إميل لحود، تقديراً للخدمات التي قدمها لقطاع العلاقات الإعلامية في الشرق الأوسط. تحدث في الاحتفال رئيس المجلس جوزيف نهر والحتي بهما غصوب وطراد.

ولد غصوب وطراد مساهمات كثيرة لتطوير ودعم قطاع العلاقات الإعلامية في الشرق الأوسط والإرتقاء به إلى المستوى العملي. ومن أبرز



# وازن استثمارك مع الذهب

احتل الذهب ومنذ آلاف السنين مكانة رفيعة بسبب ندرته، جماله، وفوق كل هذا خاصيته كمعدن نفيس ذو قيمة عالية. فالألم تملو ثم تخبو، والعملات تأتي وتذهب، والاستثمارات قد تطفو ثم تنهدر. أما الذهب فهو يبقى وقيمته تصمد أمام مختلف التغيرات.

العديد من المستثمرين يلجئون للاستثمار في الذهب بصفته عملة لا حدود لها وأحد الأصول أو الموجودات الهامة التي يمكن استخدامها في أي وقت وفي أي ظروف.

وهناك جانب آخر للذهب لا يقل أهمية عما سبق ذكره، وهو أداءه اليومي ودوره كعامل مؤثر وعنصر ثابت القيمة في التفاعلات الاستثمارية. وفي الوقت الحالي، تجذب هذه الإيجابيات أنظار واهتمام العديد من المستثمرين الماليين المتخصصين في جميع أنحاء العالم. أضف الذهب إلى استثمارك لخلق التوازن بينها.

# المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية منتدى الإقتصاد العربي

شهدت الدورة العاشرة تعزيزاً للبعد الدولي للمؤتمر من خلال مشاركة رئيس وزراء ماليزيا السابق د. مهاتير بن محمد كمحدث، ومن خلال المشاركة المتزايدة من البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية (وهذه الأخيرة شريك في التنظيم) فضلاً عن مشاركة شركة "بوينغ" الأميركية التي تنطوي على دلالات عدة.

## الافتتاح

ضافت القاعة الرئيسية في فندق فينيسيا إنتركونتيننتال والقاعات المجاورة والأروقة بالمشاركين في افتتاح المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية، وقد انعقد بحضور ورعاية رئيس مجلس الوزراء الأستاذ رفيع الحريري، وقد تحول المؤتمر، وبحق، إلى تظاهرة اقتصادية عربية شملت وسائل الإعلام المقروء والمرئي، سواء لجهة حجمها أم لجهة نوعية المشاركين فيها، أم لجهة القيادات البارزة

بعد أن تجاوز مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية بمواضيعه وبالمشاركين فيه اسمه الأساسي تحول إلى ملتقى أعمال شامل ودائم، الأمر الذي قضى بتغيير اسمه ليصبح "منتدى الإقتصاد العربي"، وهو الاسم الذي سيكون الإطار العام لجميع المؤتمرات والملتقيات التي تنظمها مجموعة الإقتصاد والأعمال.

جاء ذلك المناسبة الذكرى العاشرة، ومع انعقاد المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية (بيروت 24-26 حزيران/يونيو) الذي أنهى عقداً كاملاً تواصلت فيه المؤتمرات سنوياً ومن دون انقطاع، وأكدت الدورة العاشرة أن هذا المؤتمر، تركز حدثاً سنوياً تنتظره الفعاليات المالية والإقتصادية والاستثمارية" كما وصفه رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيع الحريري، بل إنه أصبح منبراً للقطاع الخاص يطرح همومه ومشاكله، ومنبراً للحكومات تطرح خططها وبرامجها، فيتجاوز القطاعان ويتنافسان بصورة تنسج بالصراحة والجرأة وتتناول قضايا حساسة.

وبشهادة الجميع مشاركين وغير مشاركين حقق المؤتمر في دورته العاشرة نقلة نوعية سواء من حيث حجم المشاركة أو من حيث نوعية المشاركين أو من حيث استقطاب قادة كبار كمحدثين أو مفاوئين.

وتميّز المؤتمر بمشاركة الشيخ محمد بن راشد ولي عهد دبي حيث حلّ ضيف شرف ومحاوراً ثم مكرماً من قبل الهيئة المنظمة التي منحته جائزة "الريادة في الإنجاز" لتقديرًا لقيادته تجربة نموذجية في المنطقة.



وكل ما أمناه منذ مئات السنين.

ويبقى الأساس هو ما نشهده في العالم من تضامن، وما نشهده في العالم العربي من تفكك، في الأسبوع الماضي شهدنا الموافقة على دستور الاتحاد الأوروبي، وبالتالي نشأت دولة أوروبية كبرى عظمى يزيد أو يقارب عدد سكانها 500 مليون نسمة، لها دستور واحد، ولها دساتير في كل منطقة، مختلفة قليلاً. قال لي أحد الرؤساء الأوروبيين، عندما زار لبنان في الفترة الأخيرة، أن 65 في المئة من التشريعات تسن في البرلمان الأوروبي، يعني أن 65 في المئة من التشريعات في الدول الأوروبية يصوت عليها في البرلمان الأوروبي وتصبح ملزمة لجميع الدول في اللحظة التي يصوت عليها، كما قال لي أن الضريبة على القيمة المضافة (TVA) في بلد كانت 5 في المئة، وعندما دخل الاتحاد ارتفعت إلى 19 في المئة فوراً، أي أن الاتحاد بدأ يستير حياة جميع الأعضاء المنضمين إليه.

الاتحاد الأوروبي بدأ منذ نحو 50 عاماً، أي بعد توقيع الاتفاق الذي يسمى بالسوق العربية المشتركة، السوق العربية المشتركة لم تتحقق، والسوق الأوروبية المشتركة أصبحت اتحاداً. الدول العربية توفّع اتفاقات شراكة مع أوروبا، وتوفّع اتفاقيات (WTO)، ولكن لا توفّع اتفاقات مع بعضنا البعض، التجارة البينية ضعيفة جداً، واعتقد أنه علينا كمسؤولين وكفاعليات أن نضع أمامنا برنامجاً للعشرين سنة المقبلة، ونجعل هدفنا أن يكون هناك شيء شبيه بما يحصل في أوروبا في العام 2025، لأننا إذا لم نفعّل ذلك سنواجه بالحاجة إلى مئة مليون



الرئيس الحريري مؤشراً رياض سلامة (اليسار) وروؤف ابو زكي

زكي على الجهود للبدولة لتنظيم هذا الحدث وحشد هذا العدد للميزان من الفعاليات الاقتصادية والاجتماعية والاستثمارية العربية والدولية.

وقال الرئيس الحريري: "نمّز الآن في مرحلة، العالم العربي فيها على مفترق طرق، وهي مهمة جداً لمستقبل المنطقة ومستقبلنا، أيضاً بالنسبة للبنان. أنتم تمثلون فعاليات أساسية في العالم العربي وفي لبنان، ونحن نتخبط من هذا الاجتماع أن يأتي بمقررات مهمة جداً على مستوى لبنان والعالم العربي، الأمة العربية تواجه تحديات كبرى، في فلسطين، في العراق، الإزهاج يحاول أن يستمر حياناً ولكن بإذن الله تعالى نستمكن الحكومات المسؤولة من السيطرة على جميع هذه المظاهر الخارجة عن مالفوننا وعن عاداتنا وتقاليدنا وبيننا وكل ما تعودنا عليه

المشاركة، والتي لها تجاريتها ومواقفها ونجاحاتها.

أكثر من 1200 حضروا الافتتاح يتقدمهم ضيف الشرف الشيخ محمد بن راشد ولي عهد دبي وزير الدفاع في دولة الإمارات العربية المتحدة، ورئيس وزراء ماليزيا السابق، د. مهاتير بن محمد، كما حضر الافتتاح نائب رئيس مجلس الوزراء وزير التجارة والصناعة في الأردن، د. محمد الحايقة، وزير المالية السعودي، د. إبراهيم الحبيب، وزير المالية السوري، د. محمد الحسين، وزير الاقتصاد اللبناني أحمد بن عبد النبي مكي، وزير الإعمار والإسكان العراقي عمر فاروق المملوحي، الكاتب العام لدى الوزير الأول للشؤون الاقتصادية العامة المغربي منقذ المسطاسي ووزير الدولة للاستثمار السوداني عبد الله حسن عيسى، كما حضر من الوزراء اللبنانيين، وزير المال فؤاد السنهوري، وزير السياحة، د. علي عبد الله ووزير الأشغال العامة والفنل نجيب ميقاتي، كذلك حضر سفراء عرب وأجانب ونواب حاليون وسابقون ورؤساء الهيئات الاقتصادية وقادة المؤسسات المالية والمصرفية والاستثمارية العربية.

### الرئيس الحريري

تحدث في الافتتاح رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري منمّواً بالمؤتمر الذي أمسى حدثاً سنوياً نتخبطه الفعاليات المالية والاقتصادية والاستثمارية والذي يكتسب هذه السنة بُعداً دولياً مهماً، كما شكر القيمين على المؤتمر وفي مقدمتهم رؤوف ابو



الحريري  
المطلوب خطة لـ 20 سنة  
نضع خلالها خطوات  
قابلة للتنفيذ باتجاه تطوير  
السوق العربية المشتركة

تختطأها بيسر وسهولة، والزوايا بلاذن ألكة تكون طيبة، ونحن على استعداد لدفع هذه البسيرة، ونعتقد جازمين أنّ الأمور تسير نحو الأفضل.

لقد قلت، في السابق، إذا استمرت الأمور على ما هي عليه، فإنّ الدين في لبنان سيرتفع خلال السنوات الثلاث المقبلة من 35 مليار دولار إلى 45 ملياراً، هذا لا يعني على الإطلاق أنّه فعلاً سيرتفع إلى 45 مليار دولار، وإنما يعني أنّه علينا أن نغير ما نقوم به الآن، وننتقل من الإصلاح ونحو الخصخصة والتسييد وتخفيض الفوائد من أجل تنمية القطاع الخاص وتخفيض عجز الموازنة حتى نستطيع أن نسير ببذلنا نحو الأفضل، ولبنان ملي بجراله وملي أيضاً بمحبته من الدول العربية والأجنبية والصدقة. فانتهم أهل لبنان وأنتم أصدقاء لبنان وأشوان لبنان، فأعلا بكمّ.

### رياض سلامة

وتحدث في الافتتاح حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، فقال إنّ النموّ في العام 2003 قارب الـ 3 في المئة، مستفيداً من ارتفاع السيولة عالمياً وانخفاض الفوائد عليها، مشيراً إلى أنّ انخفاض الدولار زاد القدرة التنافسية للاقتصاد. وأضاف: "إنّ الاقتصاد اللبناني مدولر وهو يتأثر بتحركات الدولار تجاه العملات الأخرى، بينما لا يتفاعل اقتصاده مع تحركات الليرة اللبنانية، عكس ما هو معتقد، فالتبادل الاقتصادي في العملة الوطنية لا يتعدى الـ 25 في المئة من مجمل التعامل في أسواقنا. لقد شهدنا خلال العام 2003 ارتفاع مجمل الودائع في القطاع المصرفي بنسبة 14 في المئة لتتعدى الـ 50 مليار دولار، ومن المتوقع أنّ يكون نموّ هذه الودائع بما يقارب الـ 10 في المئة خلال العام 2004، علماً أنّ نسبة الدولة في الودائع هي بحدود الـ 67 في المئة".

وأشار إلى أنّ ميزان المدفوعات حقق فائضاً وقدره 3386 مليون دولار أميركي في العام 2003، وبلغ 178 مليوناً لغاية آخر أيار/ مايو 2004.

كما أنّ الاستقرار النقدي سمح للبنان بالمحافظة على الثبات في الأسعار ونسب التضخم لا تتوقّ الـ 4 في المئة وذلك على الرغم من ارتفاع اليورو وأسعار مواد البناء وأسعار المحروقات وأسعار النفط. وقال: "إننا حريصون على هذا

للعالم. وبعد سكانها الحدود أصبحت الآن تستقبل ملايين الزائرين كل عام بنظرة مستقبليّة واضحة، بإزالة جميع الحوائق ويفتح دبي لجميع من يرغب بالعمل والاستثمار والنشاط. ولبنان أيضاً دولة إسلامية أخرى في آسيا، وهي ماليزيا، حيث قام، د. مهاتيرين محمد في الـ 20 سنة الماضية بنقل ماليزيا من دولة زراعية إلى دولة صناعية من الدرجة الأولى. وجميع العرب والمسلمين، الذين يزورون ماليزيا يشعرون بالفخر لهذا الانتقال السريع الذي تمّ في هذه الدولة الإسلامية التي نعتزّ بصدقها.

إذا ليس بالمستحيل، علينا أن ننقل بلداننا من الوضع الذي هي فيه إلى وضع أفضل. طبعاً ناهيك عن دول الخليج جميعاً". وختم: "إنكم في لبنان، تعرفون عن لبنان كل شيء، ليس لدينا أمر مخفي، حسناتنا وسيئاتنا على صفحات الجرائد، تجاذباتنا السياسية معروفة. ولكن لبنان بلد في الحصلة النهائية لديه نظام ديمقراطي وهناك تداول للسلطة، وتداول للأموال جميعاً، ليس من شخص له موقع لا يتغير على الإطلاق، وبالتالي الأمور تتغير نحو الأفضل أو نحو الأسوأ، ولكنها تتغير. من دون أدنى شك أمامنا في الأشهر المقبلة مرحلة دقيقة نأمل أن تكون باباً لتغيير لبنان من الأمور التي يشكو منها ويشكو منها المواطنون أيضاً المستثمرون.

ونحن نعلم أنّ الكثير منكم يرغب بالاستثمار في لبنان، ولديه استثمار في لبنان. ونعلم أنّ البعض يشكو من بعض اللعوقات الموجودة، ولكن ليس من المستحيل خطفها. هذه اللعوقات اعتقد أن باستطاعتنا أن

ونطية في العالم العربي. إن البطالة هي المشكلة الأساس التي تواجهها الأمة العربية، إضافة إلى التصديّات في فلسطين وفي العراق وغيرهما. عندنا مشكلة اجتماعية متمثلة بالبطالة وإيجاد فرص عمل لمئة مليون إنسان موجودين على الأرض العربية في مختلف الدول العربية، ولا يوجد دولة عربية تستطيع أن تقول أنها في منأى عن التداخلات الاجتماعية لما يحصل في بلد آخر جاور أو بعيد أو قريب.

نحن في لبنان بلد مفتوح، المعلومات حول نظامنا وأوضاعنا معروفة للجميع. الوضع المالي والاستقرار النقدي موجود، وأيضاً معروف أنّه لدينا مديونية كبيرة، ومعروف أنّ مشكلتنا الأساس هي تنامي الدين العام وخضمة هذا الدين، ومعروف أيضاً أنّ الحلول ليست بسيطة، وإنما تحتاج إلى إرادة سياسية واضحة وحكم متجانس يعمل يداً واحدة لتنفيذ البرامج المتوافقة عليها، من خصخصة وتسييد وتصغير لحجم الدولة وزيادة في الإيرادات من خلال توسيع رقعة الاقتصاد، وخضفي في المصاريف من خلال الاستفهام من كل ما يجب أن تكون مسؤولة عنه الدولة، وترك الأمر للقطاع الخاص حتى يعمل.

لدينا نماذج عديدة في العالم العربي وفي العالم الإسلامي لدول كثيرة نهجت نجاحاً كبيراً، لدينا دول الخليج من دون استثناء، لبنان، لدينا دبي، دبي منطقة معروفة بطقسها وبصهراتها وبمزارعها، ولكن تقيض لها رجل ولا كل الرجال، له نظرة، يستشرف المستقبل، جعل من دبي قبلة



**سلامة**  
**تطبيق قانون**  
**المصارف الإسلامية**  
**والشدد في رأس المال**  
**يصل إلى 100 مليون دولار**





تعبير نادر للجمال



باركات  
BARAKAT JEWELLERY  
معرض الامارات

شركة محمد عبداللطيف جميل

حذة، برج علي وشهد، طريق المدينة، تلفون: ٩٥٢٣٦٠١٥ / ٩٥٢٣٦٠١٥ - مركز البويخ، برمتان، تلفون: ٦٧٥ ٦٩٧٨ - جبة مول، شارع القضاية، تلفون: ٦٦٦٦٥٥١ - الرياض، عمان، شارع السنين، تلفون: ٤٧٦٣٩٦٧



رئيس الجمهورية العماد إميل لحود مستقبلاً رؤساء الوفود المشاركة في مصر بعينها

المصارف مع القطاع العام بكافة العملات إذ أنّ لبنان خصوصية مهمة وهي أنه يتعامل في عملتين. وقد تراجع تمويل المصارف إلى الدولة في 75 في المئة في العام 1994 إلى 49 في المئة حالياً.

– تطبيق قانون المصارف الإسلامية مع إصدار تعميم من المجلس المركزي ينظم هذا العمل في لبنان وهناك توجه أساسي للتشدد في رأس مال هذه المصارف كي تصل إلى 100 مليون دولار أميركي.

– متابعة تطبيق قانون مكافحة تبييض الأموال مع احترام قانون السرية المصرفية. – إرساء قواعد علمية لتحديد الفوائد في القطاع المصرفي مع التمسك باحترام حرية التعاملين والأسواق في تحديد الفوائد. لذلك ستحدد قريباً فائدة بيروت الأساسية بالتعاون مع القطاع المصرفي حيث ستعتمد هذه الفائدة في جميع العقود مع مصرف لبنان وتكون المرجع في أسواقنا للفوائد. يجب أن تعمل على خفض الفوائد النقدية في القطاع الخاص وذلك لمصلحة الطرفين المعنيين في هذا التعاطي.

– تحسين وسائل الدفع ووضع

مفاعيله في 12/31/2005. لقد سمح هذا القرار بتسديد المديونية بغيرأوات أو مساهمات وأتاح للمصارف إمكانية استهلاك العقارات والمساهمات على فترة عشرين سنة.

إن الإصلاح في رسملة المؤسسات يقضي بالتركيز على رأس المال أكثر منه على المديونية. وهذا ما يدعو إلى إطلاق أسواق رأس المال في لبنان بشكل حديث ومشابه إلى ما هو معمول به في دول أخرى نجحت في تفعيل أسواقها المالية.

إن تفعيل وتعميم أسواق الأسهم والسندات هي الوسيلة الأفضل لانتقال الأموال الموجودة في المصارف إلى القطاعات الإنتاجية وإلى تخفيف مديونية القطاع الخاص وتحسين ربحيته واستثماراته وسيوّله.

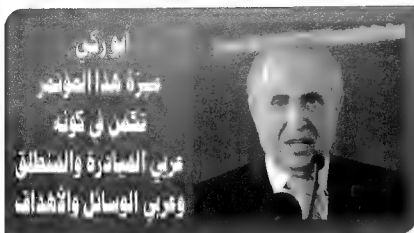
أكد سلامة أن مصرف لبنان يتوجه إلى تطوير القطاع المصرفي بما يتلاءم مع الواقع المستجد وذلك بالتعاون مع المصارف ومن أهدأها:

– تطبيق توجهات "بازل 2" مع مراعاة مصالح لبنان بالنسبة إلى تثقيف توظيفات

الاستقرار والإمكانية متوفرة للمحافظة على سعر صرف الليرة ونسب فوائد مقبولة. وتبقى المديونية وتناميها من عناصر الضعف في لبنان. إن التأخر في الإصلاحات البنوبية في القطاع العام كان له تأثيره السلبي على التنامي في المديونية وعلى منع انخفاض أكبر في بنية الفوائد فقلل من إمكانية النمو الاقتصادي.

إن مفاعيل هذه المديونية في القطاع العام خفت من وقعها وتخفيض خدمة الدين من خلال القروض التي حصلت عليها الدولة اللبنانية من "باريس 2" ومصرف لبنان في المئة.

إن تلك الهندسات المالية والنمو في الكتلة النقدية يمنحان الآثار التضخمية لهذا الدين ولا يشكلان الحل المرتقب من الأسواق ومن المستثمرين. لقد ابتدأ مصرف لبنان بمعالجة المديونية المرتفعة في القطاع الخاص من خلال إصدار تعميم يكفل تطبيقه إيجاد حل لمشاكل الديون المشكوك بتحصيلها من المصارف. إننا نشجع المصارف والدينين على التعاطي البناء مع هذا التعميم السذي تنتهي



والسياسية، وتشجيع الاستثمار المحلي وإعادة ولو جزء من الرساميل العربية المهاجرة، والإعداد للمشروعات الضخمة المطلوبة في المنطقة لتحديث وتوسيع البنى التحتية، وتطوير صناعتي النفط والغاز، وتوسيع قاعدة الإنتاج، وأخيراً وليس آخراً ضرورات ومتطلبات تحقيق انفتاح الأسواق العربية على بعضها البعض، والانفتاح من خلال ذلك على الاقتصاد العالمي ومجاراة التطورات المتسارعة على نطاق.

لكن في مقابل هذه المخاطر والتحذيرات، وفي مقابل أخطاء المرحلة الماضية وتبعاتها، فإن هناك اليوم العديد من الإيجابيات وعوامل القوة التي قد تساعد على مواجهة فالدول العربية بشكل عام قطعت شوطاً لا بأس به في مسيرة الإصلاح والانفتاح الاقتصادي الذي تكسب زخماً متواصلاً.

وهناك الآن قناعة غير مسبوقة لدى الحكومات العربية بأهمية توفير الحريات الشخصية والسياسية كدافع للنشاط الاقتصادي، وجانب للاستثمارات الخاصة، وكشرط أساسي من شروط النجاح. وبمعايير الاقتصاد العالمي الحديث، والتطورات الأخيرة في معادلات العرض والطلب المعاصرة على النفط أعطت الدول العربية المصنعة للنفط، دوراً حيوياً وقوة متجددة على نطاق الاقتصاد الدولي، وساعدتها على إعادة تكوين احتياطاتها المالية وتحقيق نسب نمو متسارعة ما يشجع بدوره على تسريع خطى الإصلاح والانفتاح. وفي مجال العمل الاقتصادي العربي المشترك فإن الإبراك الجامع يتنامى مع الإقرار بضرورة إعادة النظر في الأسس القائمة. ■

مشروع عربي مشترك، تبثت ومنذ انطلاقها قبل 25 عاماً، بمطبوعاتها وبمؤتمراتها، قضية القطاع الخاص العربي يوم كان ذلك بمثابة تهمة في بعض الدول العربية. وحملت لواء الإصلاح ولواء العمل الاقتصادي العربي المشترك، ولواء الاستثمار في البلدان العربية، وكف مي كثيرة المشاريع التي ولدت أفكارها من رحم هذا المؤتمر بالذات، وأطر التعاون التي صيغت داخل كواليسه على مدى دوراته المتعاقبة.

والواقع أن مؤتمر الاستثمار وأوراق رأس المال العربية قد تجاوز بمواضيعه وبالمشاركين فيه اسمه الأساسي وتحول إلى ملتقى أعمال شامل ودائم وعليه يصبح اسم المؤتمر "ملتقى الاقتصاد العربي"، وهو الاسم الذي سيكون الإطار العام لجميع المؤتمرات والملتقيات التي تنظمها مجموعة "الاقتصاد والأعمال".

وأضاف: "تلقي اليوم والعالم العربي يواجه التحديات والمخاطر من كل جانب وصوب. فالشعب الفلسطيني يتعرض لأبشع الاعتداءات، والنزاع في الشرق الأوسط يعتمد من الحل الشامل والعال، والوضع المتفجر في العراق ينذر بالمزيد من التدهور والذي قد يطاول المنطقة بأسرها؛ والعمليات الإرهابية التي تحدث في بعض الدول العربية تصب في ذلك العالم العربي المصعق؛ والضغط الخارجي على بلداننا تزداد يوماً بعد يوم وترافقها ضغوط اقتصادية. وتضاف إلى ذلك التحديات الاقتصادية الداخلية الصعبة بمعظم الدول العربية والملكة بالتأكيد، على ضرورة تسريع نسب النمو، والتصحيح الهيكلي، والتنصيص لمشكلة البطالة ومخاطرها الاجتماعية

مشروع الشبكة الآمنة للاتصال (سابيل) موضع التنفيذ وإدخال التحاولات السريعة للمبالغ الكبيرة.

– الانفتاح على الأسواق العالمية والأسواق العربية من خلال تشجيع انتشار المصارف اللبنانية في العالم العربي وتمكين مصارفنا من التوظيف ضمن بعض القيود في الأسواق الخارجية.

– تطوير القدرات البشرية العاملة في القطاع المصرفي والإزاح المتعاملين منهم في الأدوات المالية، والأشخاص الذين يقومون بإدارة المحافظ، الخضوع إلى امتحانات للحصول على شهادات معترف به عالمياً لممارستها.

إن القطاع المصرفي في لبنان آمن وسليم وقد حقق إصلاحاً مهماً من خلال دمج 25 مصرفاً وإلغاء رخصته وخروج 6 مصارف أخرى بأساليب مختلفة، وهو يشهد اليوم عمليات دمج ذات حجم يشجع عليها مصرف لبنان بالأخص أن الاتكال على المصارف الوطنية للأدخار والتمويل يسيرداد مع تطبيق معايير "بازل 2" التي ستخفف من تواجد المصارف الدولية في الأسواق الناشئة. أملي أن تدعم توصيات هذا المؤتمر التعاون المصرفي العربي".

## زوهير أبو زهي

وكان استولى جلسة الانفتاح، مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال زوهير أبو زهي فقال: "إن ميزة هذا المؤتمر تكمن في أنه عربي المبادرة والنطاق، عربي الوسائل والأهداف، فهو انطلق بمبادرة من مؤسسة خاصة ويحمل أهدافاً وتطلعات عربية؛ وتطور بدعم ومشاركة من مؤسسات رسمية وخاصة، بل وإنه المؤتمر الوحيد الذي حافظ على انعقاده السنوي المنتظم، والذي تميز بالنمو والتطور عاماً بعد عام. ولأنه كذلك، أصبح الخبر السنوي الأهم في المنطقة، منبراً للقطاع الخاص يطرح همومه ومشاكله، ومنبراً للمحركات لطرح خططها وبرامجها، بل منبراً عربياً جامعاً شاملاً يطرح شؤون وشجون بلداننا وقضايا التنمية والإصلاح والاستثمار والعمل العربي المشترك، كما أصبح مناسبة للائقاء وتبادل الآراء ولثورة صيغ التعاون واستكشاف فرص الأعمال وأفاق المستقبل الاقتصادي في العالم العربي.

إن مجموعة الاقتصاد والأعمال، وهي

## محمد بن راشد محاوراً في المؤتمر

"عندما يوافقك الجميع على ما تقوم به، فاعلم أنّ هناك خطأ ما"، هذا الكلام هو للشيخ محمد بن راشد، وهذا ما قاله مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي في تقديمه وفي إدارته للحوار المباشر الذي أجراه ولي عهد دبي وزير الدفاع في دولة الإمارات العربية المتحدة مع المؤتمرين حين كان في مقدم الحضور الرئيس رافع الحريزي ود. مهاتير بين محمد، وهذا أبرز ما جاء في الحوار:

البشري بشكل كبير. وتقيم دورات تدريبية داخلية وخارجية لتلقيادات الشابة. فكل استثماراً لنا في الطاقات البشرية وأنا فخور بأن شبابنا وشاباتنا يقومون بأهم الأعمال".

كيف سيكون وضع إمارة دبي إذا ما اعتمدت النظام الاقتصادي الاشتراكي أو الشيوعي، خصوصاً وأنّ النمو تحقق نتيجة لاقتصاد السوق؟

أجاب الشيخ محمد بن راشد: "التطور يتطلب الكثير من الشفافية في سبيل إنفاذ البلد ومؤسساته".

أما تأثير الأوضاع الأمنية غير المستقرة على دبي، فاعتبر سموه أنّ المرحلة المالية هي مرحلة جزئية، والمآل قادم بشكل التطور. نحن لن نوقف التطور بسبب المشاكل الحالية، بل نأخذ من الأوضاع القائمة عنراً. وحدها الحكومات العاجزة تفقش من هذه الأعداء والأسباب والمعوقات. ■

التشريعات التي تُنصّب عمل المركز المالي في دبي، وسيبشر هذا المركز العمل في المستقبل القريب. وقد شددت على ضرورة أن تمتنع المجموعة للشرف على المركز المالي بالاستقلالية. وأكد أنّ الاستقلالية هي ضرورة وأنا أدمع هذا الأمر.

ثمّ سئل عن العلاقة ما بين الإصلاح والانفتاح الاقتصادي من خلال تجربة دبي، فأبدى الشيخ محمد استغرابه من تعميم استخدام مصطلح الإصلاح. "فلطفاً غنية بعدد من الأفراد الأخرى والأنسب. وعندما نتكلم عن الإصلاح، يعني أنّ هناك خطأ يجب إصلاحه. لكن أرى أنّ كلمة إصلاح خاطئة، ونحن نريد التطور. والمطلوب من الدول العربية هو التطور وليس عبارة الإصلاح التي تتردد كثيراً.

وعن دور إمارة دبي في تنمية للمهارات البشرية وتطوير الكوادر الإدارية، أشار الشيخ محمد إلى أنّ دبي تركز على العنصر



حبّ لبنان ولقبي بتجدد موطن الحُسن والجمال المؤيد قال من أنت حين وأناه صوتي عربي أنا وأدعي محمد فلطفاً أنا ولبنان حتى موج بيروت في الجعيرا تردد

بهذه الأبيات الشعرية العفوية بدأ سمو الشيخ محمد بن راشد ولي عهد دبي، وزير الدفاع حواراً للفنوح مع المؤتمرين. وأشار في مستهل كلامه إلى أنّ دولة الإمارات حكومة وشعباً تنظر إلى اللبنانيين كأصدقاء وشركاء، وأضاف: "يجب أن لا ننسى أنّ الكثير من اللبنانيين شاركوا في نجاح تجربة دبي حين كانت في أول مراحلها، ولبنان مدعاة للفخر لما يمتلكه من عقول وتجارب وتواضع. صحيح أنّ لبنان مرّ بمراحل الحرب وإعادة البناء، إلا أنه بات مستعداً للطفرة والتطور. وكُنّا في مرحلة الشباب نتطلع إلى لبنان كمثال أعلى، وعندما كنت أتابع دراستي العسكرية في أوروبا، كنتُ أعزج على لبنان نغماً وإلهاماً. وأردف الشيخ محمد قائلاً: "ألمة العربية بخير، وهناك يوماً مد وجزر، وإذا كانت الأمة حالياً في حالة الجزر، فلا بُدّ من أن نكون مستعدين للمد القادم؛ فالغرض تخطا من يستعد له".

وتابع: "إلى أين دبي؟ دبي لازالت في بداية الطريق وفي الخطوات الأولى، وهذه بداية تجربة ناجحة، ونسعى إلى إضافة المزيد على هذا النجاح". وشدّد على "ضرورة توافر الرؤية والحلم والطموح والرغبة. لكن هذا لا ينفذ إذا لم يفتقر بالعمل". كما ركّز على أهمية التفكير الإيجابي كمفتاح لتحقيق النجاح. وفي معرض رآته على سؤال حول السوق المالية في الإمارات العربية المتحدة وتحديداً دبي، أجاب الشيخ محمد أنه "تمّ إنجاز



من اليسار: الرئيس الحريزي، د. مهاتير محمد، الوزير د. إبراهيم المسعود، والوزير فؤاد السنيورة



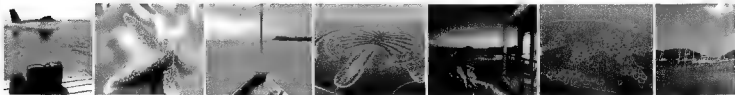
## لا تستعجب إذا حلمت بالعيش على جزيرة. بناء هذه الجزيرة هو العجب.

وليتحقق هذا الحلم الذي داعب خيال الناس حول العالم، امتدنا وبعبارة شديدة  
بجميع نواحي هذه المشاريع الثلاثة منذ مرحلة التخطيط إلى الإنشاء والتعمير.  
مجموعة نخيل هي من أبرز المعامرين في إنشاء دبي المستمر وذلك  
بفضل طموحها وإصرارها على دخول  
المستقبل من أوسع أبوابه.



**NAKHEEL**

على امتداد شواطئ دبي تقع أغرب جزر على وجه الأرض لتمثل بنخلة  
جميعاً ونخلة جبل علي ومشروع "العالم".  
جزر بنيناها لتجعل من حلم الآلاف من الناس بالعيش على جزيرة حقيقية  
جميعها وعلى اختلاف أشكالها تقدم أسلوب حياة متميز وفريد سيمثل  
سكانها وكل من يزورها للاستمتاع بوسائل الترفيه الموجودة فيها.





## د. مهاتير بن محمد: على البلدان العربية التركيز على الإنتاج القابل للتصدير

احتياجاتها فقط ولكن احتياجات العالم. وليس هناك من سبب على الإطلاق يمنع الدول العربية من أن تكون دولاً صناعية كما هي الدول الصناعية المتقدمة؛ فمراس المال متوفر لدى الدول العربية وكذلك المهارات بينما نرى الكثيرين من العرب يعملون في مجالات التطوير والبحوث، وهناك الكثير من الشركات الناجحة التي يديرها عرب تعمل في الولايات المتحدة الأمريكية، فلماذا لا يقومون بذلك في بلدانهم؟ السبب هو أنّ قلّة من الدول العربية شجعت أعمال البحوث والتطوير وخضعت الموارد من أجل تحسين الاستثمار، وكذلك المدارس والجامعات لا تركز على المهارات التي تحتاجها هذه الصناعة، فعلى التصنيع تحتاج إلى ثقافة معينة تختلف عن ثقافة الدول الزراعية.

وختم بقول: "إنّ رأس المال له دور كبير يمكن أن يلعبه في المجتمع الإنساني حتى وإن كان يستثمر من أجل أن يفني المستثمر ولكنه مع ذلك يؤمن الكثير من الرفاه للباقين؛ إلا أنه يمكن توظيف رأس المال من أجل تنمية وتقدم الشعوب، ورأس المال العربي لديه الكثير من الخيارات، فهل يستثمر في داخل دوله أم في الخارج، فالاستثمار الجذّي مرحب به دائماً سواء كان في بلده أو في الخارج ولكن في بعض الحالات قد يكون هناك بعض الجاذبات السياسية؛ إلا أنّ الاستثمارات في الاقتصادات السريعة النمو في الشرق يمكن أن تحقق عوائد جيدة ونمو طويلاً الأمد في الصناعات، إذاً من الأفضل الاستثمار في الوطن لأنّ ذلك يفيد الوطن وأهله ويمكن ما يحقق تطوراً للدول العربية. أنا أعلم ما قلته يعرفه الجميع ولكنني أرادت أن أؤكد عليه لتجذب الأزمات وربما الكوارث للمستقبلية. ■"

حُسن الحظ أنّ رأس المال متوفر لتحقيق هذه الفعّلة الاقتصادية، إلا أنّ لهم هو كفيّزاً توظيف رأس المال". وأوضح أنّ مالىزيّا حاولت التغلب على عوامل عدم الثقة في أسعار العملة من خلال ربط عملتها بالدولار الأمريكي، إلا أنّ الدولار انخفضت قيمته بحدود 40 في المئة مقابل اليورو. وشدّد على ضرورة استثمار رأس المال في نشاطات اقتصادية تنمّي أرباحاً من دون المحافظة على رأس المال بشكل ودائع في المصارف، مشيراً إلى الحاجة لخفض الاعتماد على الدولار الأمريكي والتركيز على إدارة أفضل لرؤوس الأموال والاحتياجات. كذلك رأى أنّه "في حال تمكّنت البلدان العربية من دعم عملاتها وربطها باحتياجاتها النفطية، يمكن أن تتحوّل العملات العربية إلى عملات للتجارة".

وعلى صعيد الاستثمار، أكّد، مهاتير بن محمد أنّه إذا لم تكن أوروبا وأميركا جاذبة للأموال الآن وبقية الدول العربية تمكّن فرصاً استثمارية قليلة، فإنّ رأس المال العربي سيبحث عن مناطق أخرى في العالم من أجل الاستثمار. وهذه وجهة نظر الاختصاصيين في علوم الاقتصاد لأنّ المستقبل الاقتصادي لن يكون في أوروبا وأميركا لأنّ الدول التي لديها اقتصادات ديناميكية موجودة في آسيا ولاسيما في شرق آسيا.

وانتقد، مهاتير بن محمد البلدان العربية لعدم إيلائها البحث والتطوير الاعتماد الكافي لا سيما وأنّ للوارد والطاقت البشرية متوفرة، فقال: "هناك بالطبع الكثير من الفرص من أجل إقامة شركات مشتركة وهناك الكثير من الإمكانيات الكامنة. والدول العربية يجب أن يكون لديها صناعاتها من أجل أن تؤمن ليس

كان لرئيس وزراء مالىزيّا السابق د. مهاتير بن محمد كلمة أساسية في المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية ضمنها بعض رؤى وصياغة تجربته في الحكم على مدى 20 عاماً.

فاعتبر أنّه "عندما تفكر بالعالم العربي فلا يمكنك إلا أن تربطه بالنفط والبترو-دولار وبيرووس الأموال التي تنتظر أن تقوم بالاستثمارات، فالدول العربية يجب أن يُنظر إليها على أنها دول متقدمة ولكنها ليست كذلك وهذا عائد إلى أنّ الوطن العربي لم يأخذ في الاعتبار باقي المعايير اللازمة مثل القدرات الصناعية والعرفة التكنولوجية والاقتصاد المكثف، فحسب بعض التقديرات هناك نحو التريلليون دولار من الأموال العربية تقبع في مصارف نيويورك وسويسرا، وبعضها قد تمّ تجميده، فإذا ما كان هناك استثمارات في الصناعات فلا شك أنها في بعض الشركات الأجنبية للوفرة".

وأضاف مهاتير بن محمد: "حتى مع وجود النفط الخام فإنّ الوطن العربي لم يحقق تطوراً كبيراً في مجال صناعي النفط فالصناعات البتروكيماغية ليست في التقدّم الذي يجب أن تكون عليه، وبالتالي ليس هناك من قيمة مضافة كبيرة من هذا المورد. وهناك استنزاف لاحتياطي النفط، وهذا الصبر من النخل سينضب ما يعني أنّ مستقبل الكثير من الدول العربية سيكون قائماً. لذا هناك حاجة كبيرة إلى تنوع وتمسين محصول ما نجنيه من البترو-دولار. ويعجالة أخرى يجب على الدول العربية أن تتوجه نحو التصنيع وأن تحدّد اقتصاداتها من أجل أن تنتج موارداً للتصدير وتتاجر بحزمة متنوعة من المنتجات".

كما رأى د. مهاتير بن محمد أنّه "من



**REGIONAL FOCUS...CLIENT DRIVEN**



**CAPITAL  
UNION**   
f.c.c.  
INVESTMENT BANK

**BAHRAIN:** Al Jazrah Tower, 11th Floor, P.O. Box: 20220, Manama, Bahrain • Tel: 973 17 533 300 • Fax: 973 17 533 321 • E-mail: [capital@batelco.com.bh](mailto:capital@batelco.com.bh)  
**UAE:** Sheikh Zayed Road Emarat Atrium Building P.O. Box: 32514, Dubai, UAE • Tel: 971 4 321 1442 • Fax: 971 4 321 1412 • E-mail: [cap.union@emirates.net.ae](mailto:cap.union@emirates.net.ae)

[www.capitalunion.com](http://www.capitalunion.com)

## جلسات، منتدى، وورش عمل



جلسة أولى، من اليمين، الشيخ صالح كامل، الوزير، إبراهيم العساف، الوزير، ياسل فليحان، الوزير، محمد الحلايقة، الوزير، فؤاد السبيورة وفصل العنار

يونيون عبدالله ناجها. وتعاقب على الكلام فيها الرئيس التنفيذي في بيت التمويل الخليجي عصام جناحي، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بيت الاستثمار العالي مهى الغفيم، المسؤول التنفيذي الأول في المستثمر الوطني، د. كريم الصلح، والوزير التنفيذي في أبراج كابيتال شريش صراف والإقتصادي الرئيسي في البنك الأهلي التجاري، د. نااه طاهر.

توأس المدير الإقليمي لمؤسسة التمويل

للاستثمار، د. مصطفى رازيان، وتخلل الجلسة مداخلات لكل من: المدير التنفيذي للرقابة على المؤسسات المالية في مؤسسة نقد البحرين أنور السادة، ورئيس ومدير عام البنك اللبناني للتجارة، د. شادي كرم، كبير الاقتصاديين في البنك الأهلي التجاري د. سعيد الطيخ.

وتمحورت الجلسة الثالثة حول "اتجاهات الاستثمار والتمويل في المنطقة"، فانهضت برئاسة المدير التنفيذي في كابيتال

اشتمل المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية على 5 جلسات عمل، تعاقب على الكلام فيها 24 متحدثاً، وتناولت الجلسات تحتيات الإصلاح الاقتصادي في العالم العربي واتجاهات التمويل والاستثمار في المنطقة وفي الأسواق المالية على كذ سواء، إضافة إلى فرض نمو الصناعة المصرفية ومتطلبات تحريك واستقطاب الاستثمار.

فانهضت الجلسة الأولى تحت عنوان: "تحتيات الإصلاح الاقتصادي" وترأسها رئيس لجنة الاقتصاد الوطني والتجارة والصناعة والتخطيط النيابية ووزير الاقتصاد والتجارة السابق في لبنان، د. ياسل فليحان، وتحدث فيها كل من: نائب رئيس الوزراء ووزير التجارة والصناعة في الأردن، د. محمد الحلايقة، وزير المالية اللبناني فؤاد السبيورة، وزير المالية السعودي، د. إبراهيم العساف، رئيس مجموعة بنك البركة الشيخ صالح كامل، والعضو المنتدب والرئيس التنفيذي في شركة مشاريع الكويت (الفاضة) فيصل العليان.

"الصناعة المصرفية وتحتيات النمو" محور الجلسة الثانية التي ترأسها رئيس ومدير عام مجموعة البحر للتوسط



الجلسة الثانية، من اليمين، د. شادي كرم، د. مصطفى رازيان، أنور السادة ود. سعيد الطيخ





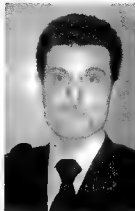
السيد سامي هذال



السيد أحمد بن عبد اللطيف مكي



السيد أحمد الفوزان



السيد محمد الحجاجة



السيد محمد الحجاجة



السيد سعد الجراح



السيد سعد الجراح



السيد سعد الجراح

الدولية (IFC) سامي هذال حلقة النقاش التي تطورت إلى متطلبات تحريك واستقطاب الاستثمار. وتضمنت الحلقة 6 محاورين هم: العضو المنتدب ورئيس المراء التنفيذيين في شركة مشاريع الكويت (القابضة) فيصل العيار، رئيس مجلس إدارة شركة إعمار محمد العيار، عضو مجلس إدارة مجلس التنمية الاقتصادية في مملكة البحرين خالد جناعي، مدير عام شركة الاتصالات المتنقلة (MTC)، د. سعد البرز، رئيس مجموعة الإمارات القابضة حسين النويس.

أما الجلسة الخامسة فمعرضت لآراء الاستثمار في الأسواق المالية. فقدم نائب مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زكي للمحدثين الخلاصة الاقتصادية الأولى في "عولمان ساكس إنترناشيونال" مايكل بيوكان، ومدير أول في "مان إنستيتيوتس" وللفانغ لاندل، ورئيس

الرئيس لمنطقة الشرق الأوسط في شركة بونينغ جون كريك، ونائب الرئيس للمبيعات العالمية في ماريوت سمير دقاق.

### المنتدى العربي للاستثمار

وعلى عاتقه، خصص مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية في دورته العاشرة مساحة مخصصة للحكومات من خلال "المنتدى العربي للاستثمار". فتخلل المنتدى عرض لمناخ وفرص الاستثمار في عدد من البلدان العربية؛ فتح استعراض تجارب هذه البلدان والتطورات التي حققتها على صعيد تطوير بيئتها وجاذبيتها الاستثمارية. فقدم وزير المالية فوزان السنيورة للمحدثين حيث توالى على الكلام كل من: وزير الاقتصاد الوطني ونائب رئيس مجلس الشؤون المالية وموارد الطاقة في سلطنة عُمان أحمد بن عبد اللطيف مكي، والوكيل المساعد للشؤون الاقتصادية في وزارة المالية والاقتصاد الوطني ونائب الرئيس التنفيذي في مجلس التنمية الاقتصادية في مملكة

قطر الاستعمار في السلع في "عولمان ساكس إنترناشيونال" دياغو باريل. وكان المؤتمر شهد كلمات منفردة لكل من نائب الرئيس للتنمية القطاع الخاص في البنك الدولي وكبير الاقتصاديين في مؤسسة التمويل الدولية د. مايكل كلاين، ونائب



الجلسة الثالثة، من اليمين: شريش صرغاء، عبد الله نجاة، عصام جناعي، د. كريم الصلح، ود. ناهد طاهر



سمير دقاق



جون غريب



د. مايكل كلاين

“مدينة جديدة على شاطئ دبي”، نظمتها “جميرا بيتش ريزيدنس”، وتحدث فيها المدير التنفيذي للعمليات محمد بن بريك. وتحت عنوان: “الوجهة الأمل للسباحة العائلية”، عرض المدير التنفيذي في شركة دبي لتطوير المشاريع السياحية بسالم بن دسمال لواقع وأفاق مشروع “دبي لاند” حيث توقع أن يستقطب 15 مليون سائح مع حلول العام 2010.

أما رئيس مجلس الإدارة المدير العام في الشركة اللبنانية لتطوير وإعادة إعمار وسط بيروت (سوليدير)، د. ناصر الشمعان فعرض للمشاريع المستقبلية وفرص الاستثمار في مشروع سوليدير التطويري.

### تخيل و”مرقا البحرين المالي”

يشار أيضاً إلى أنه سبق المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال انعقاد مؤتمرين صحفيين: الأول عقدته شركة “تخيل” للإضاءة على المشاريع التي تطورها حالياً، حيث أشار المدير التنفيذي التجاري والعمليات في الشركة وحيد عطا الله إلى أن “قيمة المشاريع العقارية قيد الإنشاء التي تُنفّذها” “تخيل” تبلغ نحو 15 مليار دولار.

أما المؤتمر الصحفي الثاني فنظمه مرقا البحرين المالي لإطلاق عملية البيع في المركز المالي التابع للمرفأ. فأعلن رئيس مجلس إدارة الشركة عصام جناحي من بيروت رسمياً تمشين للرحلة الثانية من المشروع، ويسمى للمركز المالي، وهو مؤلف من برجين يطلو كل واحد منهما 53 طابقاً بإطالة خلافة على مياه الخليج، والمجمع المالي يضم سوق البحرين للأوراق المالية، ومن المتوقع أن يضم في المستقبل جميع مؤسسات الخدمات المالية. ■

الأولى، أقامتها مدينة دبي الطبية تحت عنوان: الشراكة بين القطاعين العام والخاص، قدّمها المدير التنفيذي لإدارة التسويق والمبيعات في مدينة دبي الطبية عمر الشنار.

كما قدمت سلطة المنطقة الحرة للإعلام والتكنولوجيا في دبي ممثلة بمديرتها العام أحمد بن بهيات ورشة عمل تهمحور حول نرسة واقع الاستثمار في اقتصاد المعرفة. وورشة العمل الثالثة كانت بعنوان:

البحرين زكريا جروس، وكيل دائرة الاقتصاد في أبو ظبي سالم بن محمد الظاهري، الرئيس التنفيذي في مكتب الاستثمار والتطوير التابع لحكومة رأس الخيمة، د. عزت دجاني، نائب رئيس الوزراء ووزير التجارة والصناعة في الأردن، د. محمد الحلاق، وزير المالية السوري، د. محمد الحسين، وزير الاسكات والتعمير العراقي عمر الدملوجي، رئيس مجلس الإدارة ومدير عام المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمار في لبنان (إيدال) سميح البربير، الكاتب العام في الوزارة المنتدبة لدى الوزير الأول المكلفة بالشؤون الاقتصادية والعام في المغرب مفقذ السطاسي، سفير الجزائر في لبنان أحمد بودهي، ومدير عام وزارة الاستثمار في السودان محمد الهادي ابوبكر.

### 4 ورش عمل

على هامش المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية، انعقدت 4 ورش عمل ألفت الضوء على مجموعة من المشاريع الاستثمارية العربية.



جلسة الورقة من اليمين: حسين التويني، خالد جدي، فيصل الجبر، سامي حار، محمد العمار ود. سعد العراك



الجلسة الخامسة من اليمين: دهاغو باريل، مايكل بيوغتان، فيصل ابو ركي وولفغانغ لايدل

مئة جائزة  
وجائزة استثمارية،  
وما هي إلا البداية



11 جائزة استثمارية يفوز بها بنك الرياض لأفضل أداء استثماري  
خلال العام 2003م، إضافة لجائزة أفضل مدير استثمار على مدى  
ثلاث سنوات ليصبح إجمالي جوائز الاستثمار التي حصل عليها  
البنك 101 جائزة عن السبع سنوات الماضية، وهو أكبر عدد من  
جوائز الاستثمار التي حصل عليه أي بنك في المملكة

وما هي إلا البداية

بنكي بنك الرياض

riyadbank.com | 800 124 2020



الأمانة الإسلامية  
للبنوك المتخصصة على التوالي

بنك الرياض  
riyad bank

## جائزة "الريادة في الإنجاز" لـ محمد بن راشد



الرئيس اميل لحود يسلم الشيخ محمد بن راشد وسام الأرز

عملاقاً على المزيد من الانفتاح واتخاذ المزيد من التسهيلات كان يطرح السؤال، وماذا بعد والى أين؟ وكلما زاد العمل زادت الأسطة. وكان محمد بن راشد يردّ بمزيد من العمل، بمزيد من المشاريع، بمزيد من الانفتاح. فالرجل لا يؤمن بالانغلاق والتوقّف، يفضل أن يأخذ مخاطرة الحركة والتقدم على مخاطر الجمود والسكون. فأن يتغنّ من العمل يتغنّ من النجاح. جعل من دبي لؤلؤة خليجية وعربية وخليّة نحل، وحجز لها موقعا في ساحة الأعمال الدولية. فهي الآن اكبر مركز إقليمي للأعمال، وأكثر مكان عربي جاذب للاستثمار، وأكبر مركز إقليمي للترويج والتسويق والإعلام والإعلان والتجارة. تمكّن بانفتاحه وتسهيلات من اجتذاب القوى الحية، قوى الابتكار والتجدد من شتى أنحاء العالم.

وفي الوقت الذي يقف البعض متسائلاً: وماذا بعد والى أين؟ يأتيك الجواب بأن ما تمّ تنفيذه على مشاريع لا يشكّل أكثر من 10 في المئة مما هو مخطط له. وما تمّ اتخاذه من إجراءات ومن تسهيلات ومن انفتاح ليس سوى البداية. فإلى أين تسير دبي بقيادة محمد بن راشد، والى أين يريد أو يمكن أن يصل بها؟ نترك لسومه الإجابة. نحن هنا نكّم الرجل ونماور الرجل الذي جعل من إمارة صغيرة بمساحتها وبعدد سكانها، كبيرة بسمعتها وبديورها بحيث أصبحت دبي مثل ولاتل في المنطقة. فاهلاً بك يا سمو الشيخ محمد ضيف شرف كبير على مؤتمراتنا. اهلاً بك مكرّماً ومحاوراً لمنصع مؤتمرنّا الفقه، فغني بحضورك، وتفتح قلبك وعقلك وتجرّبتك أمام هذه النخبة الفاعلة من مجتمعاتنا والتي يعود لها الفضل الأول والأكبر في الاستثمار وفي خلق فرص العمل وبالتالي في التنمية عامة. فشكراً لك، وقبولاً التكريم في المؤتمر هو تكريم لنا وللمؤتمرين والمؤتمرتين. ■

والتنموجية. رجل الريادة في كل عمل يقوم به. كل مته وكل اهتمامه يتمحور حول الإمارات عامة ودبي خاصة. فـ"دبي" بالنسبة إليه هي القضية، هي الحلم وهي الواقع. هي النظرة وهي التطبيق. كل الأشياء والأشخاص والمسافات مقياسها واحد، دبي. إنها القضية الدائمة والحلم الدائم. محمد بن راشد رجل الرؤية والقرار، رجل الحزم والمسم. لا تساهل لديه حيال أي تقاعس أو قصير أو إهمال. يقرّر النجاح والناجحين، يقرّر التميّز والمتميزين. في أيلول/سبتمبر الماضي اجتازت دبي بقيادةه امتحان تنظيم اجتماعات البنك الدولي بنجاح قلّ نظيره وأدهش الدول والآلاف المشاركين. كنا نرى في كل يوم الشيخ محمد يتروّد إلى مكان الاجتماعات. يراقب ويفحص، يتأكد من حسن سير الأعمال، ونجح في الامتحان ومع هذا النجاح انتقلت دبي إلى قمة جديدة.

وكلما يُقدّم محمد بن راشد على مشروع

كان الشيخ محمد بن راشد، ضيف الشرف، موضع تكريم من قبل الهيئات المنظمة التي منحتة جائزة "الريادة في الإنجاز" تقديراً لنجاحاته ومطاءاته وقيادته لتجربة نموذجية في دبي.

الرئيس ومفيق الخوري تولّى تسليم الجائزة، وإلى جانبه حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي، الذي قدّم المكمّم بالكلمة الآتية:

"كانت دعوتنا إلى سمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ليكون ضيف شرف مؤتمرنّا، وتكريمه في إطار هذا المؤتمر سابقة لهذه الدورة، ويبدو أن سمو الشيخ محمد كان يترتّب ليحاكّم من مدى جدوى وجدية هذا المؤتمر. ونحن فخورون اليوم بأن يكون سمو ضيف الشرف في الذكرى العاشرة لمؤتمرنّا وأن يكون لنا شرف تكريمه معكم ومنحه جائزة "الريادة في الإنجاز". نعم، الشيخ محمد رجل الإنجازات الكبيرة



الشيخ محمد بن راشد يسلمه الجائزة من الرئيس الخوري



بنك الأسان  
**AMEN BANK**

**1<sup>st</sup>**  
**Tunisian Bank**  
**Certified ISO.**



**A NEW DIMENSION**

Av. Mohamed V - 1002 Tunis - Tél. : 216-71 835 500 - Fax : 216-71 833 517 - [www.amenbank.com.tn](http://www.amenbank.com.tn)



الوزير العساف متسلماً للجائزة ويبدأ إلى اليمين الرئيس الحريري ورياض سلامة وإلى اليسار الوزير فؤاد السنيورة وزيوف ابوزكي

## جائزة "الريادة في الإنجاز" لوزير الدكتور إبراهيم العساف

والإجراءات التي صدرت في السنوات القليلة الماضية والتي تستهدف تحرير القطاعات وإعطاء دور أكبر للمقطاع الخاص. وكان له دور محوري أيضاً في ضبط الموازنة وتحسين إيراداتها غير النفطية من دون أن يهرق المواطنين بأعباء كبيرة. له دور فاعل من خلال تمثيل المملكة في المؤسسات المالية الدولية والعربية، وهو عنصر أساسي في فريق التفاوض على انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية.

قبل تسلمه مهام وزارة المالية عمل الدكتور إبراهيم العساف وعلى مدى 9 سنوات في صندوق النقد الدولي ثم في البنك الدولي فتشبع بثقافات متنوعة وأطلع على تجارب عدة لكنه ظل أُميداً على بيئته، محافظاً على تراثها، محترماً خصوصيتها. وخلال عمله في الصندوق والبنك كان له اهتمام دائم بالجانب الاجتماعي والتنموي من كل إجراء اقتصادي.

عندما نكرم اليوم معاليه د. إبراهيم العساف فإننا نكرم في الرجل الأداء المميز والثقافة الواسعة والخلق الرفيع.

### الرئيس الحريري

ثم تحدث في المناسبة الرئيس الحريري فقال:

"الحقيقة بعد يوم طويل من الاجتماعات والمعاشرات والكلام حول هذا المنتدى الاقتصادي العربي الذي تم التوافق على

ونكرم فيه تواضع الكبار. صرفناه في مؤتمرنا متعمداً عميقاً وفي الاجتماعات العربية والدولية مشاركاً فاعلاً، وفي وزارته مسؤولاً قيادياً. وفي كل الحالات نراه هو نفسه، صاحب الكلمة الهادئة والشخصية المحببة. وصاحب الأسلوب المغمض باللباقة والروية لكن كل ذلك لا يكون على حساب الحزم أو على حساب المواقف والقرارات التي يلتفتن بضرورة اتخاذها. فهو أمين لنفسه ولثقافته. لا يتعجل في طرح ما يريد، بل يفكر ملياً للتأكد من الجدي ثم ينتظر الفرصة المناسبة لطرح ما يريد. وهذا سر نجاح الكثير من مبادراته. يؤمن بالتطور الهادئ والثابت بعيداً عن الإثارة والضجيج، يتحمل الإساءات ببرودة مشهود له فيها، فالصبر لديه معين لا يتضب أكسیره.

الوزير إبراهيم العساف ومن موقعه في المسؤولية محرك أساسي لورشة الإصلاحات الجارية في المملكة على قدم وساق. له دور محوري في سلسلة الأنظمة

أقامت الهيئات المنظمة للمؤتمر مأدبة عشاء في فندق شيراتون كورال بيتش احتفالاً بمناسبة مرور 10 سنوات على انطلاق المؤتمر وتكريم وزير المالية في المملكة العربية السعودية د. إبراهيم العساف. حضر للمأدبة رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري وعدد من الوزراء المشاركين في المؤتمر وحاكم مصرف لبنان رياض سلامة وحشد من أعضاء المؤتمر والمدعوين. وتولى الرئيس الحريري وإلى جانبه وزير المال اللبناني فؤاد السنيورة وحاكم مصرف لبنان رياض سلامة ومدير عام مجموعة "الاقتصاد والأعمال" رؤوف أبو زكي تسليم درع "الريادة في الإنجاز" إلى الوزير العساف.

### أبوزكي

وفي تقديمه للمكرم ألقى أبو زكي كلمة ومما قاله: "عندما نكرم الوزير إبراهيم العساف إنما نكرم الرجال الذين يشاركون في صنع القرارات الصعبة في الزمن الصعب،

لشخصي إنما أنظر له كتكريم للمملكة العربية السعودية لاتباعها السياسات المالية والاقتصادية التي ساعدت على الانفتاح الاقتصادي، وقد تمت هذه السياسات بتوجيه من خادم الحرمين الشريفين. وأرد أن أشير على وجه الخصوص للدور الرئيسي الذي قام به المجلس الاقتصادي الأعلى الذي يرأسه صاحب السمو الملكي الأمير عبدالله بن عبد العزيز ونائبه صاحب السمو الملكي الأمير سلطان بن عبد العزيز، النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء، فهذا المجلس هو الذي يقر في الواقع هذه السياسات الاقتصادية في المملكة. ونحن كاعضاء في المجلس نعمل كقزوين، لذا فالتكريم اعتبره تقديراً وامتناناً واعتافاً لما قام به المجلس الاقتصادي الأعلى، فقد اتخذ المجلس قرارات كثيرة مؤخراً، ويُنتظر منه الكثير في المستقبل لا سيما على صعيد السياسات التي تصفق استثمار النمو الاقتصادي في المملكة.

وعلى الرغم من الظروف الحالية والتي نثق بأنها مؤقتة وستزول إن شاء الله قريباً، لم يتردد المجلس في تبني واتخاذ القرارات التي من شأنها أن تساعد على تحسين بيئة الاستثمار والنمو في المملكة.

مرة أخرى أشكر القائمين على هذا المنتدى الاقتصادي العربي، كما أشكر دولة الرئيس رفيق الحريري على تشريفه لهذا الحفل، وهذا طبعاً تقدير مني للمملكة العربية السعودية. ويؤسفني أنني لا أمكك الفرصة الشعرية كسمو الشيخ محمد بن راشد، إنما يعرف دولة الرئيس والأخوان تقدير المملكة وقيادتها للبيان ومهجة السعوديين لهذا البلب. ■

المال. ويمكن أن يكون السبب هو أن المملكة لا تفرض ضرائب على الناس".

### إبراهيم العساف

رؤد الوزير العساف بكلمة شكر فقال، أن الحضور الذي يشهده المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية من كافة البلدان العربية إنما هو شهادة على أن هذا المؤتمر نجح في جمع مسؤولي القطاعين العام والخاص في العالم العربي، فاشكر الأخ رؤوف أبو زكي وأهنتي مجموعة الاقتصاد والأعمال" بالعيد العاشر للمؤتمر.

وكما نعلم فإن المؤتمرات الأخرى تطليت وقتاً طويلاً لتصل إلى ما وصلت إليه، ولكن بجهود الأخ رؤوف والزعماء بات مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية المؤتمر الرئيسي لنقاش القضايا الاقتصادية العربية. فاهتمكم مرة أخرى وأمل أن أشارككم في الدورات الأخرى المقبلة.

وأضاف، "في الواقع، فكرت في ما أقوله بهذه المناسبة، ونظراً لأن الكثيرين من الأخوان والأخوات استمعوا إلى ما يتكلمهم من كلامي هذا الصباح وبعد الظهر، لذا سأختصر الحديث وسأركز فقط على نقطتين: الأولى، اعتبر هذا التكريم ليس

تسميته وبعد مرور عشر سنوات، نجتبع اليوم لتحفل بتكريم الأخ، إبراهيم العساف، وكما ذكر معاليه، فهذا تكريم للمملكة العربية السعودية وتكريم لشخصه الكريم كتكريم للمملكة لأنها تحوز على احترام ومحبة كل لبناني كونها احتضنت اللبنانيين منذ أيام المغفور له الملك عبد العزيز، واستمر هذا الاحتضان حتى يومنا هذا، فاحتضنت المملكة اللبنانيين أثناء الحرب وفتحت لهم الأبواب واستقبلتهم، فكانوا جزءاً من أبناء المملكة.

ما زال اللبنانيون حتى هذه اللحظة يقدرون تقديراً كبيراً لقيادة المملكة وشعبها كل الدعم الذي قدمته للبنانيين الذين قدموا إليها في أيام الحنة. كذلك، لا ينسى الشعب اللبناني مساهمة المملكة في اتفاق الطائف، بالإضافة للدول العربية الأخرى سورية والمغرب والجزائر، الذي أوقف الحرب. فبداناً من بعد هذا الاتفاق مرحلة السلم الأهلي، فالمملكة قدمت الكثير للبنان واللبنانيين ولا زالت، ونحن نخر بالصدقة العميقة التي تربط الشعبين.

د، إبراهيم العساف علم من أعلام المملكة العربية السعودية منذ توليه منصبه منذ ما يزيد على 8 أعوام، كان شاباً يافعاً عندما تولى هذا المنصب، ولأن لامت به السنون فتورته بدأ يقترح تحت ضربات الوطنية، أكثر من 8 أعوام وزيراً للمالية، وأعتقد أن يوه يحملها أي كان. فكيف بالذكور إبراهيم الذي جاء مرهبا من صندوق النقد الدولي إلى هذا العمل الصعب ولكنه مليء بالتحديات، وأنا أشهد أن الرجل هو بمستوى المسؤولية، وقام بمسؤولياته على أكمل وجه وحظي بالاحترام والحب، وهذا نادراً ما يحظى به وزراء



من اليسار: الوزير فؤاد السبيور، محمد الشروفي، هشام الرومي، الوزير علي عبدالله



من اليمين: د. مصطفى رازيان، د. جاسم فليحان، ياسين جابر



من اليسار: رياض سلامة، حمد السبياري، جمال السحبي، سعيد خوري

## مقررات اجتماع بيروت تفشل في لجم أسعار النفط المضاربة على القلق

بقلم د. ناجي أبي عاد\*



من اليمين: نائب رئيس مجلس الوزراء اللبناني عصام فارس، وزير الصناعة والطاقة والموارد المائية والكهربائية الطري عبدالله بن حمد الصلحة ووزير النفط الألبونيسي رئيس "أوبك" بورنومو يوسفانكورو خلال مائدة عشاء الفخمة للرئيس الحريري على شرف وزراء الد "أوبك"

وتساهم في تحديد مستويات الأسعار المرتفعة في السوق، وتضم هذه العوامل، إضافة إلى التغيرات المتعلقة بالعرض والطلب، معطيات سياسية واقتصادية أخرى يبدو أنّ لها تأثيراً بالغاً على الأسواق. فبالنسبة للعوامل المتعلقة بالعرض والطلب والتي لا تزال تتمتع بأهمية كبيرة في هذا السياق، فقد شهدت الأسواق العالمية نمواً ملحوظاً في الطلب على النفط بسبب النمو الاقتصادي في عدد من البلدان مثل الولايات المتحدة الأميركية والصين اللتين تشهدان طفرة اقتصادية ضخمة ساهمت في تزايد الطلب على مصادر الطاقة وخصوصاً النفط. إلى ذلك، تأثرت أسعار النفط العالمية بظاهرة اللصافي الأميركية التي أصبحت قديمة العهد وأجّزة عن تلبية الاحتياجات الداخلية المتنامية للمشتقات النفطية، خصوصاً مع عدم تطوير طاقات إنتاجية جديدة فيها لاستيعاب النمو في الاستهلاك المحلي. ويسبب هذا الخلل في ميزان العرض والطلب ارتفاعاً في أسعار المشتقات ينعكس بدوره على أسعار النفط الخام. ولا شك أنّ هذا الوضع يشكل ظاهرة اقتصادية جديدة لأن أسعار المشتقات النفطية كانت تتأثر تقليدياً بأسعار النفط الخام وليس العكس.

أما بالنسبة إلى العوامل المتعلقة بالعرض والتي أثّرت وتؤثر على ارتفاع الأسعار، فإنّ غالبية الدول الأعضاء في منظمة أوبك تنتج حالياً بقاصص طاقاتها. ويتراقق ذلك مع نقص الإنتاج في مناطق عدة من العالم خصوصاً في بحر الشمال وروسيا الاقتصادية والشرق وغربها. وهذا يعني أنّ زيادة حجم الإنتاج عالمياً ستكون محصورة بعدد قليل من البلدان المنتجة وإنّ ذلك قد لا يكون كافياً لخلق توازن بين العرض والطلب للجم الأسعار. وهذه العوامل المتشابهة في العرض والطلب دفعت بالمخاضين في الأسواق الأوروبية والأميركية إلى استغلال هذا الوضع ورفع الأسعار إلى مستويات قياسية.

### العوامل الأمنية

لكن على الرغم من أهمية الدور الذي تلعبه العوامل المرتبطة بالعرض والطلب، برزت عوامل إضافية مؤثرة بشكل أساسي على مسار الأسعار تتعلق في معظمها بعامل الخوف المرتبط بالمشكلات الأمنية والسياسية في دول عدة منتجة للنفط. فقبض هذه الدول مثل فنزويلا ونيجيريا تعاني من مشكلات عابرة، في حين يعاني البعض الآخر من مشكلات أساسية ومستعصية كما هو الحال في العراق حيث تسود حالة من الغموض السياسي التي انعكست على تطوّر أسعار النفط. البلاد التي تقوم بإنتاج 2.3 مليون ب/ب/ تصدّر منها نحو

لكن معظم الدول الأعضاء في "أوبك" كانت قد زادت إنتاجها فعلياً حتى قبل صدور مقررات مؤتمر بيروت، وذلك بهدف تهدئة الأسواق والضغط سلباً على الأسعار. فالمملكة العربية السعودية مثلاً أعلنت مراراً عن استعدادها لزيادة إنتاجها وقامت بتفدي ذلك بالفعل بهدف تهدئة السوق العالمية. ولكن على الرغم من ارتفاع العرض في الأسواق تابعت أسعار النفط ارتفاعها.

### ماذا يدفعها صعوداً؟

لا شك أنّ هناك عوامل عدة ساهمت



**التخوف من العوامل الأمنية والسياسية في الدول المنتجة يشكل وقود المضاربات ورفع الأسعار**



**نقص فعلي في الطاقات الإنتاجية في العالم، والسعودية الدولة الوحيدة القادرة على زيادة إنتاجها بشكل مؤثر**



لم تعد أسعار النفط خاضعة لعوامل العرض والطلب فحسب في الأسواق العالمية في ظل التطوّرات الأمنية والسياسية الجارية في عدد من البلدان المنتجة والصنعة والانعكاسات النفسية لهذه التطوّرات على توجهات السوق، فعلى الرغم من محاولات الدول المنتجة للنفط لزيادة حجم الإنتاج للجم الأسعار، فمن المتوقع أنّ تتابع الأسعار ارتفاعها لتشكل فرصة تاريخية أمام هذه الدول لتزيتب أوضاعها الاقتصادية وتنويع مصادر الدخل لديها.

في حزيران/ يونيو المنصرم، توصّل المشاركون في الاجتماع الوزاري لمنظمة الدول المنتجة للنفط "أوبك" الذي عُقد في بيروت، إلى اتفاق لزيادة حجم إنتاج الدول الأعضاء على مرحلتين: تبدأ الأولى في أوائل تموز/ يوليو الحالي بزيادة قدرها 2 مليون برميل يومياً وتتبعها زيادة أخرى تبلغ نصف مليون (ب/ب) في المرحلة الثانية في بداية آب/ أغسطس المقبل.

ولاً يُذ من الإشارة إلى أنّ هذا القرار كان بمثابة حل وسط ونكبي بين اتجاهين، اتجاه يطالب بزيادة كبيرة وفورية في الإنتاج، واتجاه آخر يفضل زيادة معقولة وعلى مراحل خوفاً من الوقوع في أزمة كالتي شهدتها البلدان المنتجة في العامين 1998 و1999 حين شهدت الأسواق انهياراً بعد تضخم في الإنتاج وارتفاع تراجع في الطلب.



الاقتصادية خلال النصف الأول من السنة؛ ويبدو أن هذه الطفرة الاقتصادية مرشحة للاستمرار في المستقبل القريب، ولا يسعنا هنا إلا أن نأمل في أن تقوم هذه الدول باستخدام وارداتها النفطية المتزايدة وتنويع مصادر دخلها بدلاً من الاعتماد بشكل أساسي على صادراتها النفطية كما هو الحال حتى الآن مع معظمها، ولتتحدى ضغوطات عدم استقرار في الأسواق النفطية والابتعاد عن تأثيرات ارتفاع وانخفاض أسعار النفط على وارداتها، ولن يتم ذلك إلا من خلال اعتماد سياسات اقتصادية ومالية لتنمية القطاعات الإنتاجية والخدمات وتعزيز دور القطاع الخاص.

أما بالنسبة للدول المستهلكة، فتختلف تأثيرات ارتفاع أسعار النفط باختلاف نسب النمو الاقتصادي فيها، فالدول الفقيرة تعاني من ارتفاع كبير في فواتيرها النفطية، ما يترك آثاراً سلبية على ميزان المدفوعات والميزان التجاري لدى كل واحدة منها، هذا في حين كانت الانعكاسات طفيفة حتى الآن في البلدان الصناعية الكبيرة لأن الأسعار النهائية للمشتقات النفطية في هذه البلدان تحتوي على نسبة مئوية مرتفعة جداً من الضرائب والرسوم، فأي ارتفاع في أسعار المواد الأولية لا يترك إلا تأثيرات محدودة على القدرات الشرائية لمواطني هذه الدول، وبالتالي فإن التأثيرات الاقتصادية تكون طفيفة، لكن هذه التأثيرات المحدودة على اقتصادات الدول الغنية قد تكون أكثر سلبية على المدى المتوسط خصوصاً مع استمرار الانخفاض النسبي في القدرة الاقتصادية في هذه البلدان وضرورة تخصيص مبالغ مالية أكبر لتغطية زياد كلفة وارداتها النفطية.

### احتمال انهيار الأسعار

لكن في حال تراجعت حدة التوتر الأمني والسياسي في الدول المنتجة للنفط، لا بد لأسعار أن تشهد انخفاضاً دراماتيكياً حتى خلال فصل الشتاء الذي يمتاز بارتفاع في الطلب إلى أعلى المستويات، وفي هذا السياق يجب الأخذ في الاعتبار الانزياح المتكرر في حجم المخزون النفطي الاستراتيجي في الولايات المتحدة الأميركية وغيرها من الدول، إضافة إلى معارضة الإنتاج في مناطق كثيرة في العالم، ولذلك لا بد لبلدان مجلس التعاون الخليجي من الإفادة من هذه الفرصة الفريدة في زياد مواردها المالية المرتبطة بارتفاع أسعار النفط ومن محاولة إنجاح خططها الأيلة إلى تنويع مواردها الاقتصادية وعدم الانسياق في فخ تهديد هذه الدخائل على سياسات غير منسجمة مثل شراء الأسلحة والكماليات. ■

\* مستشار دولي في الدراسات الطاقة

## اقترح لنقل مقر الـ "أوبك" إلى بيروت

اعلن رئيس الوزراء اللبناني رفيق الحريري خلال لقائه المركز الإعلامي أثناء انعقاد الاجتماع الوزاري الاستثنائي لوزراء الأوبك في بيروت، أنه سيقدّم باقتراح لنقل مقر "أوبك" من فيينا إلى بيروت، وأشار الرئيس الحريري خلال حفل عشاء اقامه على شرف الوزراء المشاركين في الاجتماع، إلى أن بيروت كانت أحد اللقائات المفضلة لـ"أوبك" قبل 35 عاماً، عندما عقدت أربعة اجتماعات رئيسية لها في بيروت.

وقد لاقى إشارة الرئيس الحريري ترحيباً من قبل عدد كبير من الوزراء، وأشار رئيس المنظمة وزير النفط الاندونيسي بورنومو يوسفيانثورو، تعليقاً على الاقتراح، بالترحيبات المتزايدة وبور بيروت الريادي وبورها الثقافي والحضاري.

للقرارات المتوقعة أن تصدر عن مؤتمر المنظمة المزمع عقده في فيينا في 21 تموز/ يوليو الحالي، فلن تكون أفضل حالاً ما لم تتأكد هذه الأسواق من أن العوامل السياسية والأمنية في الدول الكبيرة المؤثرة في "أوبك" والمنتجة لنسب كبير من صادرات المنظمة قد زالت أو خُفّ خطرها.

### الانعكاسات المالية والاقتصادية

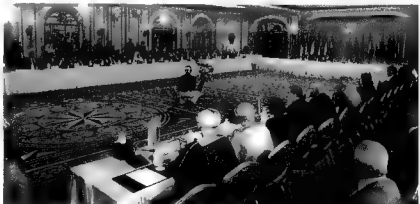
لا بد أن يكون لهذه الطفرة في أسعار النفط انعكاسات ومضاعفات على الأوضاع المالية والاقتصادية في البلدان المنتجة والمستهلكة على السواء. فبدأت بلدان مجلس التعاون الخليجي تشعر بهذه الانعكاسات التي كانت إيجابية بمعظمها، فشهدت طفرة اقتصادية تمثلت بارتفاع كبير في مؤشرات الأسهم والحركة

1,8 مليون ب. ب.، وآخر ما يمكن أن توصف به عملية إنتاج وتصدير النفط في العراق هو أنها آمنة. هائلات النفط وموانئ التصدير يتم تفجيرها بين الحين والآخر، أما الأبله فهي في وضع يئس من أن دون وجود أمل لاتخاذ خطوات ملموسة لإعادة تأهيلها. كما أنه لا توجد أية خطة واضحة بعد لتطوير عمليات الإنتاج في العراق، علماً أن ذلك يحتاج إلى استثمارات هائلة من شركات النفط العالمية التي تحتاج بدورها إلى استثمارات في الوضع السياسي والاقتصادي، إضافة إلى مجموعة قوانين ثابتة تحكم العلاقة بين هذه الشركات والحكومة العراقية.

### الي أين ؟

بالنسبة إلى تطور الأسعار في المستقبل القريب، فقد شهدت نهاية الربع الثاني من السنة الحالية ارتفاعاً كبيراً في أسعار النفط لاس فيس فيه سعر مزيج البرنت الـ 40 دولاراً أميركياً للبرميل، هذا على الرغم من أن الطلب على النفط يتراجع عادة خلال الربع الثاني من السنة بعد تزايد الطلب على المشتقات النفطية خلال الربع الأول لاستلزمات التدفئة. ومع بداية الربع الثالث من السنة الذي يرتفع فيه الطلب عادة على النفط للتجهيز لفصل الشتاء، يبدو أن الأمل ضعيف بتراجع الأسعار، التي من المرجح أن تحافظ على مستوياتها الحالية أو أن ترتفع أكثر خصوصاً إذا ما زادت حدة التوتر في بعض الدول المنتجة مثل العراق والمملكة العربية السعودية وغيرها.

فنحن أمام أسواق متوترة تعيش تحت رحمة الأنباء الصحافية حول الأحداث الأمنية، التي تترك في الأسواق أثراً أشد فاعلية من البيانات الاقتصادية عن مستويات العرض والطلب الفعلية والمتوقعة، وهذا ما يدفعنا إلى الاعتقاد بأن محاولات منظمة أوبك لتهدئة الأسواق والضغط عليها من خلال تنفيذ مقررات مؤتمر بيروت لن تكون مجدية، وحتى



اجتماع "أوبك" في بيروت

# التناقض الذاتي في الخطاب الأميركي

د. شفيق المصري

الخطاط الخمس فإن الإدارة الأميركية الحالية أو المقبلة، تحرص على التعامل مع الشرق الأوسط وفقاً للقرار الأميركي والمصالح الأميركية، من دون أي تمحيص يراعي أو يستند على مواقف ومصالح الشركاء الآخرين. وهذا الموقف يدع الإدارة الأميركية الحالية إلى توزيع الأدوار من جهة وتعديل ذات الاتجاهات المتناقضة من جهة أخرى.

ومن هنا يتلخ عدد من الأسئلة:

— هل إن هذا التناقض الظاهر في الخطاب الأميركي مقصود أم أنه انعكاس للتغيرات والشخصيات المتعاضدة أصلاً داخل الإدارة الأميركية؟

— هل يمكن لهذا التناقض الذاتي أن يرضي الشركاء الآخرين كروسيا والصين وغيرهما؟

— هل تحتفظ الإدارة الأميركية فعلاً بثلاثة بدائل في تحقيق أهدافها الجيوسياسية في المنطقة، الأول في تحقيق المكاسب من دون كلفة حقيقية، حتى إذا فشل بإصدار إلى اعتماد البديل الثاني وهو تحقيق المكاسب مع كلفة مقبولة، حتى إذا تعذر ذلك يصار إلى إدارة القوضى الإقليمية أو حتى الدولية؟...

وإذا كان الجلال لا يتسع لاستعراض هذا التاريخ الطويل من الحالات والمواقف المتعاضدة في السياسة الأميركية الخارجية، فقل ذكر ثلاث منها يوضح هذه الأمور:

## أ- الموقف من الأمم المتحدة

معلوم أن هذه الإدارة الأميركية تبذل منذ فترة إلى الاستفناء عن الأمم المتحدة لأنها تعتبرها بطيئة ومكلفة وغير فاعلة. ولذلك تحاول تنفيذ السياسة التي ترونها مباشرة ومن دون الرجوع إلى الأمم المتحدة. ولكن هذه الإدارة اضطرت، بعد توترها في المستنقع العراقي، إلى العودة إلى مجلس الأمن من أجل توفير الغطاء الدولي الضروري للقرار الأميركي. واليوم يمكن استخلاص مكسبين أساسيين للإدارة الأميركية كان الفضل في التوصل إليهما إلى مجلس الأمن الدولي، الأول أنه لو لا صدور القرار 1483 في أيار/ مايو 2003 لم يكن ممكناً، على المستوى الدولي، إنهاء الحكم العراقي حتى بعد الحرب الطاحنة عليه. والثاني أنه لو لا صدور القرار 1546 في حزيران/ يونيو 2004 لم يكن ممكناً، على المستوى الدولي، إضفاء الشرعية الدولية للحكم العراقي الانتقالي الجديد.

والإدارة الأميركية حرصت، في سياق هذين المكسبين معاً على اتخاذ عدد من الخطوات التي وافق، في ضوءها، الأمين العام على إرسال معطى الشخصي للعراق لإجواز هذه الترتيبات. إلا أن القرارات الأميركية التنفيذية كانت من التناقض السافر بحيث دفعت بها للعمل إلى القول أن الأحكام الأميركية في العراق تنصرف ككيكياتور جديد، وأنه — أي العمل — لا يعود للعراق مرة ثانية.

أما القرار ذاته (أي القرار 1546) فقد صيغ بشكل يروى في ظاهره إلى «حكومة عراقية ذات سيادة كاملة». ولكنه يشير في الوقت ذاته إلى أن القوات الأميركية ترى، أي تدبير مناسب، يمكن

شاهد شهر حزيران/ يونيو من هذا العام عدداً لاقتاً من الاستحقاقات الهامة في منطقة الشرق الأوسط، فمن القرار الذي صدر عن مجلس الأمن حول ترتيبات العراق، إلى قمة الدول الثماني، إلى اجتماع دول المؤتمر الإسلامي، إلى قرار الحكومة الإسرائيلية بصدد خطة الفصل، إلى اجتماع دول الأطلسي... الخ. والواقع أن هذه الاستحقاقات التي تناولت أموراً شرق أوسطية، بالجملة أو بالتفصيل، حددت، بشكل أو بآخر، المعالم الأساسية للمرحلة الإيطالية المقبلة. ومن هذه المعالم ما هو قيد التنفيذ قبل الموعد المقرر للانتخابات الرئاسية الأميركية، ومنها ما هو مستمر بعد هذه الانتخابات. وسواء هذه أو تلك فإن الغلال الأميركي لم تغرق أياً من هذه اللقاءات — الاستحقاقات.

وعلى هذا الأساس يمكن مراقبة الموقف في الخطاب الأميركي الذي واكب كل منها أو أثر فيها سلباً أو إيجاباً، ورصد للصحة الأميركية أو على الأقل الموقف الأميركي بالنسبة للشرق الأوسط.

## ثوابت أميركية

ولا بد، بادئ ذي بدء، من التأكيد على خمس نقاط رئيسية في هذا السياق، وهي لن نعتدل كثيراً مع أي تغيير مقبل في الإدارة الأميركية:

— إن للشرق الأوسط المقصود هنا لا يزال، بتعنيده الجغرافي، معتاداً من أفغانستان إلى موريتانيا.

— إن «الحرب على الإرهاب» ستبقى قائمة كشعار أميركي ذي أولوية على الرغم من كافة النرائع والادعاءات المضللة التي واكبتها أصلاً. ولكن هذا الشعار لا يخفي الأهداف الحقيقية الأميركية التي تسعى إلى تحقيقها بشتى الوسائل.

— إن «الأميركية العالمية» ستبقى الظاهرة الأساسية للسياسة الأميركية الخارجية. وقد أصبح الغلاف هنا متعلقاً بالوتيرة أكثر منه باليد.

— إن مصالح إسرائيل الحيوية ستبقى ضمن أولويات السياسة الأميركية الشرق أوسطية، سواء كانت جمهورية أم ديموقراطية. وهذه المصالح ستبقى أيضاً في إسرائيل قراراً وتنفيذاً. وبذلك فإن محددات السياسة الأميركية المقبلة قد لا تحمل جديداً لهذه المنطقة عدا عن التفويضات والأولويات وبعض التعديل في الأساليب لا أكثر.

— إن الحاجة العالمية للنفط في تزايد مطرد. وبالتالي ستبقى السياسة الأميركية الشرق أوسطية، بما ستبقى الشركات العابرة للجنسية مدفوعة باتجاه مناطق النفط خلال العقود الثلاثة المقبلة على الأقل. والواقع أن الوعد الذي أطلقه للرشح الديموقراطي للرئاسة الأميركية بأنه سيكفّل اليهود من أجل إيجاد بديل عن النفط عموماً كمصدر للطاقة أو على الأقل من النفط الخليجي، وما وعد نظري لا يرتكز إلى برهان ومعطيات جديّة.

وبالخلاصة إلى الأهمية الاستراتيجية التي تتسم بها كل من هذه

أن تتخذ لضبط الأمن والنظام في العراق. هذا مع العلم أن العراق ذاته أبقى على الترتيبات المالية التي كانت وضعت أصلاً في يد قوات التحالف، وأنه أبقى التوصيف الذي أطلقه عليها كقوات احتلال واعتبرها الآن قوات متعددة الجنسية، وهي باقية في العراق "بناء على دعوة من الحكومة العراقية الشرعية".

## ب- الموقف من أوروبا

إن التناقض الذاتي في الخطاب الأميركي يظهر في سياق التعاطي الأميركي مع الجانب الأوروبي، فقد تعرضت إدارة الرئيس بوش إلى الكثير من الانتقادات التي تركز على هذا الإخلال، إن الرئيس لم يتعامل مع أوروبا على مستوى الشراكة المفترضة وإنما على مستوى الغفوية الغروضة. وهذا التعامل انعكس سلباً على العلاقات الأميركية - الأوروبية وأبدت من تصويبه، وبالفعل كتب وزير الخارجية الأميركية مقالاً طويلاً حول ضرورة التشبث بشراكة الشراكة، كما حرص الرئيس بوش نفسه على الإعلان أن مشروعه للشرق الأوسط الكبير خاضع للتفاوض مع الشركاء السبعة الآخرين. وقد انخضت، بالفعل، قمة الثماني في الولايات المتحدة في 10-6-2004 وأصرت بيجانها النهائي بهذا الصدد، والواقع أن هذا البيان أنشأ بعض التعديلات التجميلية على مشروع الرئيس بوش بحيث جاء - في ظاهره على الأقل - مراعيًا للخطاب العربي واعتباراتها، فأشار إلى الإصلاح ينطبق أصلاً من المنطقة ولا يفرص عليها من الخارج، وأن التنمية مرتبطة بتحقيق السلام في المنطقة وأن قمة فروقات بين الدول الشرق أوسطية يجب مراعاتها... الخ.

إلا أن وقائع الأمور لا تشير إلى استعداد أميركي للالتزام هذه المبادرات الواضحة، وذلك في الوقت الذي تؤيد الإدارة الأميركية للمشروع الإسرائيلي - الشرقي في مسألة الانفصال وتوسيع المستوطنات في القدس الكبرى.

وكذلك تشير وقائع الأمور إلى أن ما يجري على الأرض بعيد كل البعد عن خريطة الطريق ومقتضياتها وعن القرارات الدولية وموجباتها. وإذا كانت الخطة الواحدة ترسم لمصر دوراً أمنياً في عملية غزة مثلاً، فإن السؤال الذي يبرز هنا يتمحور حول الدور الذي يمكن أن تقوم به أوروبا للوحدة في هذا المجال... لا بد من التفكير هنا في الانساق الأميركي - الإسرائيلي حريص دائماً على استبعاد أي دور أوروبي شرق أوسطي مهما كانت ظروفه وكان حجمه.

## ج - الموقف من حرب العراق

ولعل أبرز مظاهر هذا التناقض الذاتي يتمثل في التصريحات الرسمية الأميركية بصدد تبرير الحرب على العراق بالأساس. والواقع أن الإدارة الأميركية مضطرة إلى تقديم هذه التبريرات لأكثر من سبب أهمها ما يلي،

- أن الذين انتقدوا هذه الحرب، بالأساس، أشربوا إلى عدم ضرورتها، فهي، في رأيهم، حرب اختيار وليست حرب اضطراب، ثم إن الأسباب التي أعلنت كتبرير لها لم تكن صحيحة سواء لجهة اتصال العراق بـ "القاعدة" أو لجهة امتلاكه لأسلحة الدمار الشامل.

- أن الذين كانوا يؤيدون هذه الحرب عدلوا الآن عن موقفهم لأن الحرب أدت إلى المزيد من أعمال الإرهاب كما أثبت إلى المزيد

من الأكان الأميركية وإلى المزيد من الغرضي الإلغيمية أيضاً. هذا فضلاً عن المزيد من أعداء الولايات المتحدة بالذات.

- لأن الاستحقاق الانتخابي الرئاسي الأميركي على الأبواب، وبالتالي فإن الإدارة الأميركية مضطرة إلى دفع الأمور إلى الأمام من أجل الاحتفاظ بما تبقى من صدفية مهزوزة للرئيس الأميركي وإدارته. لذلك فإن التناقص الذاتي الذي نلاحظه يومياً لدى هذه الإدارة بشكل السلوك الوحيد الذي تضطر إلى اعتماده، وعلى سبيل المثال لا الحصر، فإن لجنة التحقيق الأميركية بأحداث 9/11 أكدت أنها لم تعتمد على أي دليل يشير إلى أية علاقة بين العراق وبين "القاعدة" وبالتالي لا يمكن تحميل العراق مسؤولية 9/11، ولكن الرئيس الأميركي ونافه وزير دفاعه لا يزالون يصرون على هذه العلاقة وإن لم يقدّموا أي إثبات أو حتى قرينة عادية لها. بل إن للسؤولين الأميركيين يملكون بشكل متواصل تقريباً أن أسلحة الدمار الشامل موجودة في العراق وستكشف في موعد قريب.

كما أن القرار 1546 يتحدث صريحاً عن إنهاء انتداب القوات المتعددة الجنسية في العراق مع نهاية العام 2005. ولكن المسؤولين الأميركيين ومنهم مثلاً مساعد وزير الدفاع ولوفيليتز يؤكد، في سياق استجوابه أمام الكونغرس، أن هذه القوات باقية في العراق طالما أن الدواعي الأمنية تستدعي ذلك من دون تحديد أية مهلة.

## كيف نواجهه؟

للوضوح، في الواقع، لا ينحصر بمسألة مكافحة الإرهاب ولا بمسألة الأسلحة ذات الدمار الشامل ولا بمسألة تهديد الشعب العراقي من نظامه الإلزامي السابق. إن الموضوع يتعلق "بمذهب الرئيس بوش" الذي أعلنه في أيلول / سبتمبر العام 2002 وحدد معظم بنوده. والموضوع يجد أيضاً بعض تفسيراته العمليانية من خلال مشروع الشرق الأوسط الكبير، وسواء تغيّرت التسمية وركزت على الشراكة فلا تزال تحتل بشكل منهجي بسيط فإن للفطش الأميركي لا يزال، بإطراره العام، واحداً، وسيتم اعتماده من قبل الإدارة الأميركية للعبة، جمهورية كانت أو ديموقراطية. وينتقد فإن السؤال لا يتعلق بمعرفة المشروع سواء كان أميركياً أم إسرائيلياً، بقدر ما يتعلق بكيفية مواجهته أو بكيفية التعامل معه على الأقل.

والتعارض الذاتي الذي نشاهده باستمرار على مستوى القرار الأميركي لا يستوطن خلافاً في أوساط هذه الإدارة يمكن أن يساعد في إفشائه أو تعديلها، وإنما ترى مواكبة متقلبة لبحرورة الأجواء الانتخابية الأميركية. وإذا كانت استطلاعات الراي في أميركا تشير في الكثيرة وأصحة، إلى فشل الولايات المتحدة في الحرب على العراق وإن عدم ضرورتها، فإن الإدارة تسمي من جهتها إلى التضليل عن طريق صنع الأعداء وتضخيم خطرهم ومن ثم تبرير محاربتهم.

ونتيجة لذلك كله، فإن الضسارة تلحق بالجميع، حتى الذين يحققون مكاسب آنية، فالولايات المتحدة تقف اليوم عاجزة عن الإجابة على سؤال: ماذا كسبت؟

وأوروبا لا تستطيع، بعد، أن تجيب على سؤال: متى نبدأ؟ وروسيا وغيرها عاجزة عن مجرد التفكير باستعادة دورها الإقليمي.

وحتى السياسة الإسرائيلية ذاتها استطاعت، كما قال بيريز "أن تقف ستة آلاف ميلين ووسط ملايين متسول".

أما عن الفصائل العربية المتتالية بين المستهجن فعلاً أن لا يفكر العرب حتى في محاولة تقليل هذه الخسائر، أو حتى في قراءتها. ■

# فيصل العيار: ما من أحد خسر مع "مشاريع الكويت"

الكويت - الاقتصاد والأعمال

شركة مشاريع الكويت "كبيكو" واحدة من أكثر المجموعات العربية سرعة وثباتاً في النمو والتوسع؛ فقد تحولت خلال مدة قصيرة نسبياً إلى لاعب رئيسي في قطاعي المال والمصارف، والإعلام والمعلومات اللذين اعتبرا المحور الرئيسي لستراتيجية المجموعة، إضافة إلى أنشطة متنوعة في قطاعي الصناعة والعقار. ويشرح العضو المنتدب والرئيس التنفيذي فيصل العيار في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال"، تطور هذه الاستراتيجية بقوله: "بعد النجاح المطلق على صعيد الأنشطة الأساسية المحددة، نسعى إلى تعزيز توسعنا الإقليمي في عدد من القطاعات". فانطلقت الشركة الوطنية للاتصالات نحو 3 أسواق رئيسية في المنطقة، وتوسعت شركة العقارات المتحدة نحو مصر ولبنان، في حين رسخت "شونام" وجودها في 8 أسواق عربية وبدأت تحقيق الأرباح. أما مصارف المجموعة فبدأت دراسة فرص التوسع الإقليمي ويدرس بنك بركان دخول السوق العراقية، كما تمّ الإعداد لتقديم طلب ترخيص لشركة تامين في السعودية. ودعا العيار المصارف العربية إلى النظر بجدية في الاندماج باعتباره ضرورة تفرضها التطورات. واعتبر أنّ تعثر مشاريع الاندماج التي سعت إليها المجموعة، يرجع لأسباب شخصية تتعلق بخوف المساهمين الرئيسيين من فقدان السيطرة، وليس لأسباب فنية.

وتوقع العيار أن يستمر النمو في قطاع الاتصالات خلال السنوات المقبلة، ولكنه حذر من أن تؤدي ضخامة السيولة لدى شركات الاتصالات وحاجتها إلى التوسع الإقليمي، إلى اللباغة في أسعار الرخص، كما اعتبر أنّ القطاع السياسي مقبل على فترة نمو كبيرة، إذا توفر الاستقرار السياسي والأموال اللازمة لتطوير البنى التحتية. مشيراً إلى أنّ "كبيكو" باشرت الاستثمار في هذا القطاع من خلال بعض المشاريع في لبنان ومصر وتدرس مشاريع أخرى في بلدان مختلفة. وهذا الحوار:

وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، إضافة إلى أنشطة استثمارية متفرقة. أما المحور الثاني فهو التوسع الإقليمي في إطار هذين القطاعين، ومن هنا فجزء أساسي من استثماراتها موزع على بلدان عدة في المنطقة، وكل شركة من شركاتها الأساسية تعمل وفق المفهوم نفسه؛ فمثل شركة الوطنية للاتصالات توسعت إلى العراق وتونس والجزائر، وكذلك شركة العقارات المتحدة تستثمر في مصر والبدان والإمارات العربية المتحدة والبحرين، وبك الخليج المتحد يستثمر في الأردن وتونس والجزائر.

□ خرجتم مؤخرًا من بنك الكويت والشرق الأوسط، هل يعني ذلك أن طموحكم بدمج البنك مع بنك برقان وخلق كيان مصري كويتي إقليمي كبير انتهى مع هذه العملية؟

□ الحصة التي بيعت في بنك الكويت والشرق الأوسط كانت مملوكة من شركات حليفة لنا، وبغض النظر عن ظروف هذه العملية والاختلافات في وجهات النظر مع المساهمين الآخرين في البنك بشأنها، فما زلنا نؤمن بفوائد الاندماج بين الصراف في الكويت وبارجها، لا بل نرى هذا الأمر ضرورة تفرضها التطورات المستقبلية في القطاع المصرفي. لكن تحقيق هذا الطموح يعتمد على الفرص والتوقيت المناسب، ومن جانبنا حاولنا ومستمر بالحوار.

□ ما هي أسباب عدم توصلكم إلى نتيجة في محاولات الدمج التي أقمتم بها حتى الآن؟

□ السبب الرئيسي هو التخوف من فقدان السيطرة من قبل بعض المساهمين في المؤسسات التي عرضنا عليها الاندماج. لم يتم الرضا لأسباب فنية بل لأسباب شخصية.

□ هل هناك من عمليات جديدة قيد البحث حالياً؟

□ مستثمرون في البحث عن فرص.

وهذا جزء أساسي من سياستنا الاستثمارية.

□ لديكم حصة مسيطرة في بنك برقان الذي يقتصر عمله على السوق الكويتية، هل تفكرون بأن يتوسع البنك في الخارج لا سيما وأن السوق المحلية محدودة في نهاية الأمر على الرغم من الفورة العاصلة فيها حالياً؟

□ تعمل بشكل دائم على تطوير أعمال البنك وتعزيز حصته في السوق المحلية. وبطبيعة الحال للبنك علاقات مصرفية قائمة مع مصارف أخرى في المنطقة. وعندما يجد البنك فرصاً مناسبة في الخارج سيتم دراستها، ويتم حالياً البحث مع أطراف عدة إمكانية تواجدهم في برقان بالعراق، وأيضاً توسيع لبنك برقان في الخارج سيتم مع المصارف الأخرى التابعة للمجموعة في الخارج.

□ بدأت بلدان الخليج بفتح أبوابها لمصارف جديدة من الخارج، هل ترون فرصاً لمصارفكم في ظل هذا التوجه؟

□ نعم، نحن نلاحظ دخول بعض المصارف الأجنبية ببطء لافتح أبوابها في أكثر من

□ عقيدتم مؤخرًا مؤتمر المستثمرين لإطلاعهم على توقعاتكم لأداء الشركة في السنوات المقبلة، ما هو الهدف من ذلك، وهل سيصبح المؤتمر سنوياً؟

□ نحن مطمئنون على أوضاع الشركة وأهم شركائنا التابعة، وسعيداً من خلال المؤتمر إلى نقل هذا الاطمئنان إلى المساهمين والتحليلين الذين يتابعون أداء شركتنا وتعطيهم الفرصة لرؤية الشركة من الداخل، ما يسهم في التفاعل المباشر معهم ويعكس في الوقت ذاته ثقافتنا بأرقامنا واستراتيجية عملنا.

□ لكن الإعلان عن توقعات محددة لأرباحكم في السنوات المقبلة قد يؤدي إلى ردة فعل عكسية عند المستثمرين في حال عدم تحقيق هذه التوقعات؟

□ نبيني توقعاتنا على أساس معلومات فعلية. والشيء الوحيد الذي قد يحول دون تحقيقها هو ظروف قاهرة أو استثنائية. ولما كنا نعتمد سياسة الشفافية في عملنا فلا بد أن نطيق ذلك سواء كانت الأرقام لصلحتنا أم لا. فتوفير أكبر قدر ممكن من المعلومات التي تعكس الأوضاع الحقيقية لشركائنا، هو التزام أخذناه على أنفسنا وسنفي به دائماً. واعتقد أن المزيد من الشركات في الكويت وباقي بلدان المنطقة، تتجه إلى تبني مثل هذا الالتزام. ومن جانبنا سيكون هناك تحديث نصف سنوي للتوقعات على أمل أن يصبح ربع سنوي بعد فترة.

□ حققتم زيادة ملحوظة في الأرباح العام الماضي، فهل تعلقون هذه النتائج مؤشراً على أن الشركة دخلت مرحلة النمو السريع والربحية المرتفعة؟

□ إنها بداية الطريق. وسبق أن أعلننا توقعاتنا بأن يبلغ معدل النمو السنوي في الأرباح من 20 إلى 25 في المئة في السنوات الخمس المقبلة.

□ ماهي مؤشرات 2004؟

□ حققت جميع شركاتنا نمواً كبيراً في الربع الأول من السنة الحالية، وهو ما نتوقع استمراره ببقية العام. كل شركات المجموعة تحقق أرباحاً وعوائد تلحق كلغة التمويل. كذلك جميع هذه الشركات تحقق نمواً بمعدلات مختلفة. نحن لا وضع جيد حالياً ونتوقع أن يكون وضعنا أفضل في السنوات القليلة نتيجة النمو الذي تتحققه شركاتنا التابعة في أعمالها وأرباحها ومجالات النمو المفتوحة أمامها. علماً أن التوقعات التي أعلنها عنها في مؤتمر المستثمرين لم تتضمن أية مكاسب رأسمالية يمكن تحقيقها من بيع بعض الموجودات أو الحصص التي نملكها، بل إنها تمثل أرباحاً تشغيلية.

□ ما هي الأولويات الاستراتيجية لـ "كيكو" في المرحلة المقبلة؟

□ نقوم بـ استراتيجيتنا كـشركة استثمارية على محورين: الأول التركيز على قطاعات رئيسية هي: القطاع المالي ويشمل المصارف التجارية والاستثمارية، وإدارة أموال، التأمين، وقطاع الإعلام

## نعمت شفافية كاملة وبفاترنا مفتوحة للمستثمرين والمحليلين

نسعى إلى هضم التوسع في قطاع الاتصالات، والأسواق التي دخلناها تؤمن النمو لشركتنا لخمس سنوات مقبلة



□ بالطبع سنركز على تطوير عملنا في الأسواق الجديدة التي دخلناها مثل الجزائر وتونس والعراق. ولكن هذا لا يعني أننا لن نُفهم الفرص الجديدة التي ستعرض في السوق

□ يواجه التوسع تحدي التمويل والإدارة، هل أنتم وافقون من قدرتكم على هضم التوسع السريع وتحقيق المدد المطلوب؟

□ بالطبع إدارة التوسع تشكل تحدياً لأي شركة. لكننا جُهزنا أنفسنا ونحن وافقون بأن الأمور تحت السيطرة.

□ التوسع يتطلب توافر التمويل المناسب من حيث الكلفة والأجل، هل جُهزتم الموارد المالية الملائمة للاستثمار في الرخص الجديدة؟

□ منذ فترة حضرنا أنفسنا لمرحلة التوسع الخارجي واستعدنا وضع سوق الأسهم في الكويت ومن المستوى المرتفع الذي وصله سعر سهمنا، فقلعنا بزيادة رأس مال شركة الوطنية للاتصالات السنة الماضية. وكذلك فعلنا الشيء نفسه في العام الحالي. وبالتالي أصبح لدينا سيولة كافية لتمويل المشاريع المالية التي ننفذها لأي مشروع قد تحصل عليه. وقد سددت الشركة نصف قيمة رخصة الجزائر وهي بحدود 210 ملايين دولار من مواردها الذاتية.

□ هل أنتم مهتمون بالرخص الجديدة المطروحة في بعض بلدان المنطقة مثل السعودية وعمان؟

□ لم ندخل في المنافسة على أي من هذه الرخص. فهناك منافسة كبيرة في السعودية، وقد تقدمنا للرخصة الثانية في عُمان وأملنا لكننا جئنا خارج الشركات العشر الأولى التي اختيرت لتقديم العروض النهائية. وهناك أسواق أخرى لا نعتقد أنها جذابة نظراً للتشبع الحاصل فيها. وكان من الأفضل حصول عملية فتح السوق قبل ذلك. لكن يبقى فتح السوق أمام رخص جديدة أفضل ولو جاء ذلك متأخراً. ففي النهاية المستهلك هو المستفيد.

□ هل ستقدمون لرخصة شاملة في العراق بعد انتهاء مدة الرخصة الحالية التي تقتصر على منطقة الشمال؟

□ إن استيفاء شروط التغطية في الرخصة الحالية خلال السنة الأولى سيؤهلنا لتقديم للحصول على رخصة وطنية حين طرحها، وهذا ما نستعد له.

□ هل تعتقدون أن المنطقة تعيش فترة رخص جديدة ما قد يؤدي للمبالغة في الأسعار وبالتالي تقليل جدوى هذه الرخص للحاصلين عليها؟

□ قد تحصل مبالغة في الأسعار ولكن الشركات التي تتمتع بوفرة في الموارد المالية ستتمكن من امتصاص هذه الكلفة الإضافية والقبول بربحية أقل نسبياً. لكن لا نعتقد أننا سنصل إلى المبالغ التي



## طرح أسهم شركة سدا فكو في سوق الأسهم السعودية، مسألة وقت

### تدرس مصارف المجموعة فرص التوسع الإقليمي في دول الخليج والعراق

بلد خليجي.

□ لديكم أربعة مصارف تابعة في الكويت والبحرين والأردن وتونس والجزائر، لكن كل مصرف يعمل باستقلالية تامة وليس من رابط واضح بينها على صعيد الهوية والتشغيل. هل لديكم توجه لتأسيس مرجعية إدارية لهذه المصارف تحقق التفاعل والتعاون في ما بينها؟

□ لكل سوق تعمل فيها مصارفنا التابعة ظروفها الخاصة. ومصارفنا تتوسع وتعزز أوضاعها في الأسواق التي تعمل فيها. فالبانك الأردني الكويتي مثلاً يحقق نمواً جيداً في أرباحه ونشاطه، وبذلك تونس الدولي يتحسن أدائه باستمرار منذ أن تملكناه، أما بانك الجزائر الخليج فلا يزال في بدايته. وبعد النجاح الذي حققته تلك المصارف في أسواقها، بدأت الآن مرحلة خلق التفاعل في ما بينها حيث يكون ذلك مجدياً. ونركز حالياً على تحديد كيفية تنمية العمليات التجارية بين هذه المصارف وكيفية تحقيق وفورات في عمليات التشغيل.

□ ماذا عن التأمين؟

□ لدى المجموعة شركة تأمين تابعة للبنك الأردني الكويتي. ولديها أيضاً شركة تابعة في كل من السعودية ولبنان. هذا بالإضافة إلى شركة الخليج للتأمين في الكويت. ونسعى لتقديم طلب لتأسيس شركة تأمين في السعودية بعد صدور نظام التأمين الجديد.

□ مصطلح على رخصة جديدة للهاتف النقّال في الجزائر وبختم شريكاً في إحدى الرخص في تونس وكذلك في العراق، هل ستواصلون التوسع في هذا القطاع والمنافسة على رخص جديدة؟

□ سياسة التوسع الإقليمي التي اعتمدها في مجال الاتصالات المتنقلة، جاءت في الوقت المناسب، واستندت إلى رؤيتنا بأنه سيكون هناك فورة في قطاع الاتصالات؛ وذلك ما حصل وهو مستمر خلال الفترة المقبلة. فقد حصلنا على رخص خلال عام واحد. واعتقد أن الموارد المالية الضخمة التي توفرت لدى شركات الاتصالات والحاجة إلى توظيفها، ستسهم في زيادة درجة المنافسة على الرخص الجديدة المطروحة في أسواق مثل السعودية وعمان. وقد حصل مبالغة في الأسعار القليلة مقابل هذه الرخص. في الأسواق التي نعمل فيها خارج الكويت تمثل فلاً سكانياً كبيراً يصل إلى 68 مليون نسمة، وانتشار خدمات الاتصالات المتنقلة فيها لا يزال متدنياً نسبياً مقارنة مع أسواق أخرى في المنطقة. وبالتالي، بإمكاننا النمو بوتيرة سريعة خلال السنوات الخمس المقبلة من دون الاضطرار للحصول على رخص جديدة.

□ هل يمكن القول أنكم تحاولون الآن هضم التوسع الذي قدمتم به وستكتفون بما لديكم حالياً؟

# قطر للغاز تزود العالم بالطاقة...



رضى العملاء



الريحية



الثقة والاعتماد



أعلى معايير السلامة والصحة والبيئة



علاقاتنا مع ذوي الكفاءات العالمية



## لتكون قطر للغاز في طليعة موردي الغاز الطبيعي المسال

أصبحت قطر للغاز رائدة في مجال الغاز الطبيعي المسال، بتصديرها لشحناتها الأولى إلى اليابان في عام ١٩٩٩.

تم تصدير أكثر من ٦٥ شحنة حسب المواسمات المختلفة وفي الوقت المناسب، بشكل متسلسل، إلى المستوردين اليابانيين.

وقد وضعت مشاريع التوسعة الحديثة، قطر للغاز في طليعة موردي الغاز الطبيعي المسال.



قطر للغاز  
QATARGAS  
www.qatargas.com

بعض البلدان وضع  
القدرة الشرائية في بلدان  
أخرى، كيف تؤثر هذه  
العمليات على أسواق  
توسع "شوتاي"؟

□ لا يزال أمامنا مجال  
كبير للتوسع الجغرافي حيث  
أننا لا نخدم حالياً أكثر من 8  
أسواق من أصل 24 سوقاً  
لدينا حقوق البث فيها، وفي  
الستين الأخيرتين تمكنا من  
الحد من القرصنة خصوصاً

تلك المتعلقة بفك الشيفرة التي أصبحت بغاية الصعوبة نتيجة  
التكنولوجيا الجديدة، أما بالنسبة للقرصنة المتعلقة بالتوزيع غير  
القانوني، فإننا نعمل بشكل جدي على محاربتها لكن ذلك يتطلب  
وجود قوانين واضحة وقابلة للتنفيذ.

□ هل ندمكم أي مشروع لإطلاق شبكة "كايل" في المنطقة؟  
□ مشروعات "الكايل" ليست مغرية في ظل الانفتاح المستمر في  
الأسواق ووجود الأطباق اللاقطة التي يمكن عبورها لقطاع مئات  
الحطات الفضائية. كما أن أسعار هذه الأطباق والأجهزة المطلوبة  
لتشغيلها تتراجع يوماً بعد يوم وبالتالي فإن "الكايل" لا  
يضيف شيئاً في هذا المجال، لكنه قد يكون مفيداً في مجال  
تقديم خدمات مختلفة مثل نقل المعلومات والاتصالات ومشاركة  
أفلام الفيديو تحت الطلب وخدمات الإنترنت ذات السعة العالية  
(Broad band) وهذا ما نسعى إلى تقديمه في الكويت من خلال شركة  
(United Cable) التي نمتلكها.

□ هل ندمكم مشاريع جديدة في قطاع الصناعة؟  
□ نتابع بعض الفرض المحررة في السوق الكويتية والمرتبطة  
ببرنامج المخصصة في قطاع النفط، وذلك عبر شركة الصناعات  
المتحدة التابعة لنا.

□ أين أصبح مشروع إدراج أسهم شركة سدافكو في البورصة  
السعودية؟

□ وضع الشركة جيد وقد انقضت مهلة الثلاث سنوات المطلوبة  
قانونياً لإدراج أسهمها في سوق الأسهم السعودية. وسنناقش مع  
المساهمين ما إذا كان الوقت مناسباً للقيام بعمل هذه الخطوة لا سيما  
وأن عدداً من التغيرات التي قامت بها الشركة مؤخراً ستعطي نتائج  
جيدة خلال الفترة المقبلة. وتضمنت هذه التغيرات ادماج بعض  
وحدات الإنتاج وتخفيض التكلفة وزيادة المبيعات، والسؤال هو هل  
نطرح الشركة في البورصة الآن أم ننتظر بعض الوقت. علماً أنه تم  
سابقاً طرح جزء من أسهم الشركة في إكتتاب خاص.

□ هل أنتم مهتمون بالفرض الاستثمارية التي قد تنتج عن  
الخصخصة في البنى التحتية وقطاع  
النفط في الكويت وبلدان أخرى في  
المنطقة؟

□ بشكل عام لدينا اهتمام بكافة  
الفرض الاستثمارية الجديدة في البنى  
التيحية وخصوصاً في الكويت، وسنبحث  
تقدمنا مع مجموعة شركات برعز لتأني  
مشروع الصرف الصحي في الكويت، لكننا  
علنا عن هذا المشروع بسبب عدم وضوح  
القوانين المرتبطة بهذا القطاع.

□ هل يعني ذلك أن مشروع خصخصة

"شوتاي"

نتائج جيدة

وندرس خيارات

طرحها

للاكتتاب العام

والخاص



حصلت في أوروبا خصوصاً  
بالنسبة لرخص الجيل  
الثالث التي تم بيعها في بعض  
البلدان بمبالغ خيالية.

□ ما رأيكم بتطورات  
السوق اللبنانية في مجال  
الاتصالات؟

□ بإمكان لبنان  
الاستفادة من رغبة شركات  
الاتصالات العربية والعالمية  
بالتوسع خارج حدودها ومن  
توافر الأموال المطلوبة لتمويل

مثل هذا التوسع، وهذا ما يتطلب طرح الرخص الآن بدلاً من الاكتفاء  
بمنع عقود إدارية.

□ تعارضون طرح رخصة ثالثة في الكويت، لماذا؟

□ إذا نظرنا إلى السوق الكويتية حالياً، نرى أن أكثر من 70 في  
لئة من السكان المؤهلين لاقتناء هاتف نقال قد اقتنوه فعلاً، كما أن  
الخدمات القديمة جيدة ومتطورة وبأسعار تعتبر الأدنى في المنطقة،  
ولذلك لا نرى سبباً لإنشاء شركة جديدة لا تضيف شيئاً للسوق  
وللمنافسة. وتعتقد أن الأهم من إنشاء شركة ثالثة، هو تأسيس هيئة  
منظمة لسوق الاتصالات لتصبح كحماً في السوق وتضع الشروط  
والضوابط المطلوبة لتأمين منافسة عادلة بين المشغلين.

□ قبل سنتين، كانت توقعاتك تشير إلى أن "شوتاي" ستصبح  
مرحبة بعد سنتين، هل صكت هذه التوقعات وأين أصبح  
مشروع طرح أسهم الشركة للاكتتاب الخاص والعام؟

□ اكتسب "شوتاي" أهمية خاصة لنا نابعة من أنها إحدى  
الشركات التي بدأنا بها من لا شيء، وبالفعل بدأت الشركة في تحقيق  
بعض الأرباح العام الحالي، وحالياً، تجري ثلاث مؤتمرات مالية  
عالية تقيماً للشركة وستحصل على تقييم شركتين منها خلال فترة  
وجيزة من الآن. وسيتضمن التقييم تقديم مقترحات لأفضل  
الخيارات الممكنة أن تحقق أهدافنا وبناءً على ذلك سنأخذ قرارنا.

□ عدد من شركات البث التلفزيوني مسبق الدفع (Pay TV)  
تواجه صعوبات في المنطقة، ماذا يعني "شوتاي" عن غيرها؟

□ تعاني سوق البث التلفزيوني المتفوح من تكاثر عدد الشركات  
نظراً لتدني أسعار التكنولوجيا المطلوبة لإطلاق أي مشروع جديد.  
وبأتت هذه الشركات تتنافس بحدّة على "كمكة" محدودة من  
الإعلانات. في حين تحتاج المحطات القائمة إلى الإنفاق لشراء البرامج  
الجديدة بأسعار مرتفعة. ومن ثم، نتوقع أن يأتي يوم وتضطر بعض  
الشركات العاملة في القطاع للتراجع.

□ ونحن منذ أطلقنا "شوتاي" كمحطات تلفزيونية مدفوعة الثمن،  
ركزنا على جلب أفضل البرامج الغربية للمشاهد العربي، وبينما

قاعدة كبيرة من المشتركين، وبدناً مؤخراً  
بإدخال بعض البرامج العربية. وقد باتت  
حسبنا من سوق البث التلفزيوني مسبق  
الدفع كبيرة. وجاء دخولنا هذا القطاع في  
وقت شهدت فيه السوق تحولاً كبيراً، من  
سوق تقتصر على عدد محدود من  
المحطات المملوكة من الحكومات إلى سوق  
تحتوي عدداً كبيراً من المحطات المدفوعة  
والفوتحة.

□ لكن لا يزال القطاع يعاني من  
مشاكل أساسية مثل القرصنة في

## نترئث في دخول مشاريع البنى التحتية لعدم وضوح وكفاية القوانين،

المطلوب تسريع خطوات الإصلاح في الكويت  
لتحويل الفورة التجارية  
إلى نمو مستقر ودائم





Mobile Telecommunications Co.

The leading mobile  
Telecommunications service  
provider in the Middle East  
with operations spread  
over:



[www.mtc.com.kw](http://www.mtc.com.kw)

بحدود 250 مليون دولار.

□ توسعتم في الفترة الماضية عبر تملك شركات ومصارف قائمة، هل تسعون حالياً للتوسع أيضاً عبر إقامة تحالفات، كما فعلتم في لبنان مثلاً؟

نحن منفتحون على العمل مع الآخرين وإقامة تحالفات استراتيجية للاستفادة من الفرص الاستثمارية التي نجدها مجددة، وتقع ضمن دائرة اهتمامنا. وليس لدينا سياسة تقضي بأن نعمل لوحدها دائماً.

□ لكن البعض يتقاضي التحالف معكم؟

□ لم يشاركنا أحد وخرج خاسراً. جميع شركائنا حققوا أرباحاً كبيرة من عملهم معنا.

□ تشهد الكويت فورة تجارية نتيجة ارتفاع أسعار النفط والتغيير الذي حصل في العراق، هل هذه الفورة قابلة للاستمرار لفترة طويلة، أم أنّ هناك تخوفاً من انحصار كبير للنشاط الاقتصادي وسوق الأسهم تجدد؟

□ ما يحصل في الكويت حالياً هو نتيجة ظروف خارجية، أي أن الفورة لم تأت نتيجة قرارات أو مبادرات اتخذتها الحكومة. فخلال السنوات العشر الماضية حصلت عملية إعادة توزيع كبيرة للثروة عبر آليات عديدة مثل الإعفاء من الديون بعد الغزو والتعويضات. وقد أدى ذلك إلى زيادة أسعار الأسهم والعقارات وبالتالي في ثروات الناس. لكن مأكبة الإصلاح تتحرك ببطء على أرض الواقع. واعتقد أنه لو خلت الحكومة بحزم وتخذت كل برامجها المعلنة وأصدرت التشريعات المطلوبة للإصلاح في الوقت المناسب، فيمكن أن تشهد الكويت نمواً اقتصادياً سريعاً لفترة عشر سنوات أخرى. فدخلنا غنية جداً وهي تملك استثمارات وإمكانات كبيرة في الداخل

مرافق البنى التحتية لم يتطور في الكويت بعد؟

□ الرؤية ليست واضحة حتى الآن. وجررت محادثات كثيرة حول طرح مشاريع للخصخصة مثل الموانئ والمناطق الحرة وقدّمنا أكثر من اقتراح للحكومة في هذا المجال. ونسعى إلى التركيز في المرحلة الأولى على الكويت في مشاريع البنى التحتية حيث لدينا فهم أكبر لبيئة الأعمال والاستثمار. وبناء على تجربتنا في الكويت، سنقرر ماذا نفعل في البلدان الأخرى.

□ هل تتوون التوسع في قطاع السياحة؟

□ نمتلك حالياً فندق شيراتون هليوبولس في مصر ولدينا مشروع لبناء فندق آخر على الأرض المجاورة له. وهناك خطة لبناء فندق في لبنان ونسعى لافتتاح فندق عالم المارينا في الكويت خلال الأشهر القليلة القادمة. كما نمتلك إحدى شركات المجموعة، شركة الفنادق الكويتية، سلاسل فنادق "سفير" الإقليمية وفنادق أبو نواس في تونس.

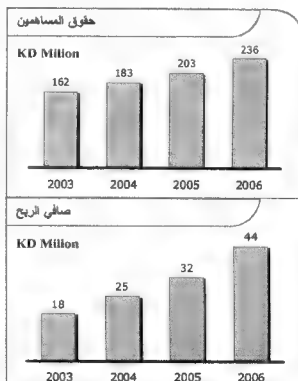
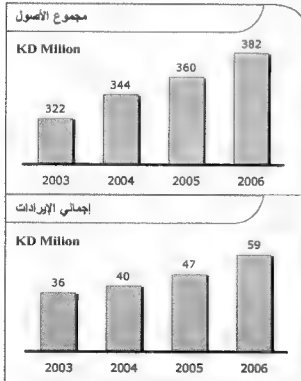
□ هل تتوون السياحة قطاعاً صاعداً في السنوات المقبلة؟

□ نعتقد أنّ قطاع السياحة هو أحد أكثر القطاعات المرشحة للتطور والنمو خصوصاً إذا تحسن الاستقرار في المنطقة التي تتمتع بمزايا سياحية فريدة أكان على صعيد المناخ أو المواقع الأثرية أو الشواطئ والسياحة الدينية. لكن نمو هذا القطاع يحتاج إلى أموال كثيرة لتطوير البنى التحتية الداعمة له وزيادة الطاقة الاستيعابية للفنادق والمنجعات والطارات.

□ حصل اتفاق تعاون بين مجموعتكم ومجموعة لبنانية لتطوير مشروعين غازيين في لبنان، فهل بدأت بالتنفيذ؟

□ المشروعان الآن في مرحلة إعداد الخصائص. الأول عبارة عن فندق والآخر هو مجمع تجاري وسيكون حجم الاستثمار فيهما

## توقعات شركة مشاريع الكويت لتطور مؤثراتها المالية الرئيسية

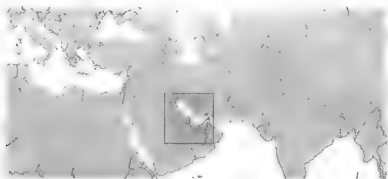


توقعات الإدارة التي يمكن التنبؤ بها: 89% (عام 2006) مقابل 60% (عام 2003).

-- يبلغ سعر الدينار الكويتي مقابل الدولار الأمريكي 0.295 كما في 2004/4/30

QATAR

Heart of the Arabian Gulf



[www.ExperienceQatar.com](http://www.ExperienceQatar.com)

والخارج

المطلوب هو إصدار التشريعات اللازمة بسرعة أكبر، ومن بين هذه التشريعات قانون التخصص، قانون الضرائب وقوانين أخرى لها علاقة بالنشاط التجاري. فالاستثمار يبدو صورة أوضح قبل الدخول في المشاريع الجديدة. تقول ذلك من دون أن ننكر الإنجازات الكبيرة التي تحققت خلال العقد الماضي، لكن طموحاتنا تبقى أكبر مما تم تحقيقه، ونأمل أن تسير الأمور بطريقة أسرع في السنوات المقبلة، لاسيما وأننا نرى الشزاً ما من الحكومة بالإصلاح الاقتصادي.

هل تبلورت صيغة مشاركة الشركات الأجنبية في تطوير قطاع النفط الكويتي كما يحصل في بلدان خليجية أخرى؟  
صناعة النفط معقدة بطبيعتها وبحثنا تطويرها إلى خبرات وتكنولوجيا يمتلكها في الغالب شركات عالمية. ويجب التخلص من الحساسيات في تعاملنا مع الدخول في شراكات مع هذه الشركات لتطوير هذا القطاع الاستراتيجي الذي يمثل الشريان الأساسي لاقتصاد الكويت. وقد قامت بلدان الخليج الأخرى بتحديد تصور واضح للشراكة مع الشركات الأجنبية وبدأت مرحلة التنفيذ كما هو حاصل في المملكة العربية السعودية وقطر في قطاعي الغاز والبتروكيمياويات. فزيادة الفعالية والكفاءة في قطاعي النفط والغاز تتطلب شراكات مع مؤسسات عالمية.

كيف تقومون مناخ الاستثمار في البلدان العربية بناءً على تجربتكم؟ وما هو المطلوب لتطوير هذا المناخ؟  
معظم البلدان العربية تدرج ضرورة الانفتاح الاقتصادي وتحسين مناخ الاستثمار لاستقطاب رأس المال الخاص المحلي والأجنبي وزيادة نسب النمو الاقتصادي وإيجاد فرص عمل جديدة تساعد على محاربة البطالة المتزايدة. لكن التغيير لا يحصل بالسرعة المطلوبة وتكمن معظم الصعوبات في التطبيق. ومشكلة المستثمر هي شائعا مع التعقيدات البيروقراطية والعوائق غير المنظورة التي تؤدي إلى بروز مخاطر لم تكن في الحسبان. كما أن الشفافية ليست أبسط بالستوى المطلوب.

وهناك نقطة أخرى، هي أن الجميع ينادي بفتح الأسواق وعند حدوث أزمة يلجأ البعض إلى إجراءات تقييدية تنافي مبادئ السوق الحرة ويبرز هذه الإجراءات بخصوصية الظروف المحلية. لا يجوز فتح الأسواق حين يناسبنا هذا وإغلاقها حين لا تعجبنا النتائج ولا تكون لصالح بعض المجموعات. وبشكل عام، لا تزال المنطقة العربية تتأثر بالمخاطر السياسية. بالطبع لا يمكن تجاهل الإيجابيات الكثيرة التي حصلت في المنطقة خلال العقد الماضي لجهة الإصلاح الاقتصادي.

ألا ترون أي الظروف التي نشأت بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر وفراجع أسعار الفائدة تعطي دفعة كبيرة لتوجيه الاستثمارات العربية إلى المنطقة؟

هناك تغيرات زادت من الاستعداد النفسي والرغبة لدى المستثمرين العرب للاستثمار في أسواق المنطقة. لكن الاقتصادات العربية لا تولد حتى الآن الفرص الاستثمارية الكافية لامتصاص



## السياحة إحدى أكثر القطاعات المرشحة للنمو، وتحتاج إلى استثمارات ضخمة

### لا يجوز فتح الأسواق وإغلاقها تبعاً لأصالح بعض المجموعات

السيولة المحلية المتنامية وبعض رؤوس الأموال العربية المستمرة في الخارج. وعامل الثقة يلعب دوره في بعض الأحيان لغير صالح الاستثمار في أسواق المنطقة. فهناك تخوف دائم من عدم استقرار التشريعات وتقلبات أسعار العملات في بعض البلدان. الاستثمار في المنطقة يتطلب فهماً وإدراكاً لطبيعة المخاطر وكيفية التعامل معها.

ما هي التغييرات التي تقتضيه الأولوية بواقع تحسين بيئة الاستثمار في المنطقة؟  
تحرير العملات وإزالة القيود على حركة رأس المال، هذه إحدى أكبر المخاوف لدى المستثمر. فلا يمكن تطبيق سياسات انتقائية هذا المجال. إن تطبيق سياسات مفيدة لأسعار الصرف وحركة رؤوس الأموال تؤثر سلباً على ثقة المستثمر.

هل ترون المشكلات العالمية عائقاً أمام تطور المؤسسات في المنطقة؟  
ليس بالضرورة. فهذا يعتمد على طريقة الإدارة وكيفية فصل الملكية عن الإدارة والعمل على مأسسة الإدارة. وهناك مؤسسات عالمية في غاية النجاح.

معظم شركات كيبكو "مدرجة في البورصة، لكن لديكم مركز في الملكية، هل طبقتم مبدأ الفصل بين الملكية والإدارة وهل تعتبر أنه أصبح لديكم بنية

مؤسسات متينة؟

لدينا بنية مؤسساتية قوية، ونسعى لأن تصبح هذه البنية أقوى يوماً بعد يوم. فلا حدود للتطور. ولدينا ميزة مهمة وهي أننا بنينا ثقافة تجمع بين الملك الرئيسيين وفريق الإدارة، إذ يثق الملك رئيساً للشركة، ونحن متفوقون على تطبيق استراتيجية العمل والتوجهات، وهذا ما خلق ديناميكية مميزة في العمل.

ما هي أهم التحديات التي تواجه كيبكو في السنوات المقبلة؟

لدينا استثمارات موزعة على بلدان عديدة في المنطقة، وبالتالي فإن تطور وتغير هذه الاستثمارات مرتبط بشكل أساسي بمستقبل المنطقة؛ لكن نتوخ استثماراتنا وترزعاها من حيث القطاعات والبلدان يعطينا حماية قوية ضد التقلبات والمخاطر. والتعدي الآخر هو الاستثمار بتطبيق الاستراتيجية التي تبنيهاها في الأوامر الماضية وتطورها وتسريع نتائجها.

ما هي أهم إنجازاتكم الشخصية في الشركة؟

انضمت إلى الشركة منذ 12 عاماً. وقد تمكنا خلال هذه المدة من تنفيذ الاستراتيجية التي وضعت من قبل المساهمين الرئيسيين والإدارة، وكانت استراتيجية طموحة جداً. وحققنا في فترة قصيرة نسبياً إنجازات عديدة. فالشركة لم تحقق أية خسارة منذ 12 عاماً. كما تمكنا من تنمية قيمة استثمارات المساهمين. فجميع شركاتنا ترويح، وجميعها زادت قيمتها السوقية في الأوامر الأخيرة. وإذا أخذنا الشركة الوطنية للاتصالات على سبيل المثال نرى أنها بدأت برأس مال قدره 100 مليون دولار، وأصبحت قيمتها السوقية الآن أكثر من 3 مليارات دولار. ولدينا الكثير من الأرباح غير المحققة في ميزانيتها ناتجة من نمو قيمة استثماراتنا في الشركات التابعة. ■



## ٢٧ فندقاً مع العام ٢٠٠٦.

تواصل فنادق روتانا بنشاط دؤوب خطة توسعاتها المكثفة وذلك بإضافة ٩ فنادق جديدة لأفرى خلال العامين القادمين.

كوين سنتر روتانا سويتس - دمشق (خريف ٢٠٠٤) • فندق وسويتس المروج روتانا - دبي (بداية ٢٠٠٥) • الروشة روتانا سويتس - بيروت (صيف ٢٠٠٥) • فيلا روتانا سويتس - دبي (أواخر ٢٠٠٥) • منتجع أمواج روتانا - شاطئ الجميرا، دبي (صيف ٢٠٠٦) • فندق سيتي سنتر روتانا - الدوحة (منتصف ٢٠٠٦) • فندق وسويتس المنشر روتانا - الكويت (منتصف ٢٠٠٦) • روز روتانا سويتس - دبي (أواخر ٢٠٠٦) • منتجع الفجيرة روتانا - الفجيرة (منتصف ٢٠٠٦).

  
**روتانا**  
 HOTELS • SUITES • RESORTS

www.rotana.com

**إختر ... فمعدنا ما يرضيك**

أبوظبي • العين • العريش (مصر) • بيروت • دمشق • الدوحة (٢٠٠٦) • دبي • الفجيرة (٢٠٠٦) • القرنة • الكويت (٢٠٠٦) • الشارقة • ظرم الشيخ

## وزير المالية المغربي فتح الله ولعلو:

### بدأنا بقطاف ثمار الإصلاح

بيروت - باسم كمال الدين



الانفتاح، الإصلاح والاستقرار، 3 عناوين رئيسية تكوّن ملامح الاقتصاد المغربي الحديث، فالبلد الذي كان سباقاً في انفتاح سياسات التحرير، انخرط بقوة في دائرة الاندماج بالاقتصاد العالمي عبر اتفاقيات وشركات عدة كان آخرها اتفاق التبادل الحر ما بين المغرب والولايات المتحدة الأميركية. إصلاحياً، كان المغرب سباقاً في اعتماد برنامج طموح للإصلاح الاقتصادي والمالي، ولبقى الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي هو السمة البارزة خلال العشرية الأخيرة بموازاة معدلات تضخم منخفضة وسياسة مالية حذرة باعتراف صندوق النقد الدولي لم تغفل الإصلاحات الهيكلية في الاقتصاد المغربي الجانب الاجتماعي، إذ تم بذل جهود كبيرة لتحسين الظروف الاجتماعية انطلاقاً من رؤية الملكة بأن الغاية الأساسية لأي برنامج إصلاحي تكمن في تحقيق التنمية المستدامة.

أي بلد، تقوم التساؤلات حول قيمة العملة الوطنية لهذا البلد، لكن يبدو أن هذه المسألة محسومة في المغرب في ضوء تشديد ولعلو على واقعية سعر صرف الدرهم المغربي.

#### ■ سعر الصرف حقيقي ■

ويوضح وزير المالية للمغربي "إذا نظرنا إلى بعض المؤشرات الاقتصادية الأساسية، نجد أن معدل التضخم لم يتجاوز 1,5 في المئة خلال السنوات الخمس الماضية، كما تم حصر عجز الموازنة العامة في حدود 3 في المئة. أما الاحتياطات بالعملة الأجنبية فباتت تفوق المديونية الخارجية، وتغطي أكثر من 13 شهراً من قيمة الواردات. انطلاقاً من هذه المعطيات، نعتبر أن المغرب يتقدم بشكل تدريجي في تحرير سعر الصرف، ونعتقد أن مستوى التحرير المحقق متقدم ومقبول، كما أن السعر الحالي للعملة الوطنية حقيقي ومعقول ويعكس حقيقة تطور المبادلات المالية والتجارية. ونأخذ في الاعتبار في التعامل مع هذه المسألة العبرة من تجارب بعض بلدان أميركا الجنوبية وروسيا. ويجدر التنويه هنا بأن الأوامر الماضية شهدت تحسناً في مداخلنا الخارجية لاعتبارات ثلاثة هي: الدخايل السياحية، تحويلات العاملين المغاربة في الخارج الذين يوظفون أموالهم في استثمارات عائلية أو صغيرة

على الرغم من إشادة صندوق النقد الدولي بالاستقرار الاقتصادي الذي حافظ عليه المغرب طوال الأعوام العشرة الأخيرة، فإن بعض الخبراء الاقتصاديين يشيرون إلى ضغوط يمارسها الصندوق لتحرير سعر العملة المغربية. لكن وزير المالية والخصوصية في الملكة المغربية فتح الله ولعلو أكد في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال" أن عبارة ضغوط غير واردة، إذ أن طبيعة علاقتنا سليمة مع صندوق النقد الدولي، ويضيف لسنّا في موقع أو موقع قد يؤدي إلى ضغوط من قبل صندوق النقد، فالعلاقات المؤسساتية مع الصندوق انتهت في العام 1993 جزاء الإصلاحات التي انتهجها المغرب والتحكم وتحقيق الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي، ما جعلنا في موقع مريح، كما يمكن القول إننا أحرزنا في الأعوام الأخيرة تقدماً ملحوظاً في تحرير المبادلات وسعر الصرف خصوصاً في ما يخص المبادلات ذات الطابع المالي والاستثمارات وإلى حد كبير بالنسبة للمبادلات التجارية. إلا أننا في حالة حوار مستمرة مع صندوق النقد الدولي الذي أصدر مؤخراً تقريراً حول تطور الاقتصاد الوطني للمغرب، وقد بين المحللون تقييماً إيجابياً بالنسبة لتطور الأمور على الصعيدين الاقتصادي والمالي.

عندما يلقي صندوق النقد الدولي بظلاله على الحلبة المالية في



## ■ سعر الصرف حقيقي نسبياً ونسعى في تحريره لتجنب تجربة دول أميركا اللاتينية

### ■ عبارة "ضغوط صندوق النقد" غير واردة في المغرب

### ■ برنامج الإصلاح راعى محدودتي الدخل وتم تخصيص 11 في المئة من الناتج المحلي لتخفيف الأعباء الاجتماعية

#### ■ المصارف بانتظار المستثمرين

يؤكد الوزير فتح الله وعلو على أن القطاع المصرفي بات جاهزاً لاستقطاب الاستثمارات بعد حزمة من الإصلاحات والاندماجات التي شهدتها السوق المصرفية. فيوضح أنه جرى أيضاً تعزيز الأمن المالي للبلاد بانجاش إصلاح شامل للنظام المالي والمصرفي، وبيات الحلول يبركون بأن القطاع المصرفي يتكسّم بالسلامة والمناعة. وقد قفنا بإصلاحات مهمة في هذا القطاع، فتم منح البنك المركزي استقلالية كاملة في ممارسة الرقابة كما هو حاصل في البلدان المتقدمة، كما نفذنا الإصلاحات المتعلقة بالبورصة والسوق المالية لتقوية إمكانية الرقابة وتوفير الثقة والشفافية في هذا القطاع. وكان لدينا نقطة ضعف تكمن من تخطيها تتمثل في مصاعب تواجهها بعض المؤسسات التمويلية التابعة للدولة، فقمنا بإصلاحها وتخصيص بعضها وإعادة هيكلة بعضها تمهيداً للخصخصة. وقد شهد العام الماضي ظاهرة تركزت للمصارف ما يعكس الحاجة إلى مصارف كبرى. وفي الوقت عينه، نشهد انفتاحاً على المستثمرين الأجانب الذين يريدون الدخول إلى هذا القطاع.

#### ■ المغرب: قطياً للتصدير

يُعرب وعلو عن طموح المغرب في أن يصبح قطباً للتصدير في اتجاه الأسواق الأوروبية والعربية والأفريقية. ويضيف أن "المغرب نهج لتحقيق هذا الهدف استراتيجية شاملة لتحرير تجارتها الخارجية، عن طريق إبرام اتفاقيات للتبادل الحر، ترمي لتدوير شركائه التجاريين، وتحقيق اندماج أفضل للاقتصاد المغربي في الاقتصاد العالمي، بالإضافة إلى مراجعة شاملة للتعرفة الجمركية، لتيسيرها، وتحرير أنظمة الصرف. وفي السياق ذاته، وضع المغرب مجموعة من التدابير الهادفة إلى تأهيل التسيير الاقتصادي الوطني، ودعم الصناعات المغربية، وتأهيلها لمواجهة المنافسة، من خلال تخفيف الضغوط العقارية، وعصرنة الجهاز الإنتاجي، وتطوير البيئة الاستثمارية لاستقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وأوضح أن "الإطار العام لتخفيف الاستثمارات شهد مؤخراً تحولاً نوعياً، عبر خلق مراكز في المناطق لتعامل مع المستثمرين بهدف تخفيف المركزية وتيسير الإجراءات".

ومتوسطة، وأخيراً الاستثمارات الخارجية المباشرة أو المرتبطة بعملية الخصخصة وتحديدداً مخصصة قطاعي الاتصالات والتبغ.

#### ■ شمولية الإصلاح

تعود التجربة المغربية في مجال الإصلاحات المالية والاقتصادية إلى أوائل التسعينات مع انتزاع المملكة استراتيجية الانفتاح لتحقيق اندماج بالاقتصاد العالمي. ويشير وزير مالية المغرب إلى أن "الإصلاح الاقتصادي يكتمل أهمية خاصة في ظل انفتاح المغرب على الاقتصاد العالمي وتحرير المبادلات مع كل البلدان الأورو-متوسطة والولايات المتحدة والبلدان

العربية. كما يشكل خياراً استراتيجياً بالنسبة للمغرب في ظل مناع دولي يتقسم بمزيد من التنافسية وتحرير التجارة الخارجية والعمل على استقطاب استثمارات مباشرة وطنية ودولية".

ويشير الوزير فتح الله وعلو إلى أنه "تم اعتماد إصلاحات جوهرية في مختلف المجالات وأهمها: تحديث الإطار القانوني المنظم للأنشطة الاقتصادية والتجارية، تعاون الجماعات المحلية والقطاع المحلي لتفديز بعض العمليات كمحاربة الأمية وتشجيع المشروعات الصغيرة وإنجاز برامج طموحة في ميدان الخصخصة. كما طاول الإصلاح الإدارة عبر القيام بإصلاح هيكلتي للقطاع العام بدعم من البنك الدولي والاتحاد الأوروبي بهدف تأمين استخدام أمثل للموارد المتاحة وتطوير الموارد البشرية في مجال الوظيفة العمومية".

وإرتدي الإصلاح الاقتصادي والمالي المغربي طابعاً اجتماعياً بامتياز، إذ يشدد وعلو على أن "الغاية المثلّية لكل برنامج إصلاحي هي خلق الظروف الكفيلة بالتنمية المستدامة وخلق ثروات جديدة لغاثة كافة المواطنين خصوصاً الفئات الحرومة. ويضيف أنه "في إطار سياسة التنمية التي ينتهجها المغرب، فإن البرنامج الحكومي ركّز ضمن أهدافه الرئيسية على القضاء على الفقر وتحسين استفادة المواطنين من خدمات البنية التحتية والوصول إلى الخدمات الاجتماعية الأساسية".

وفي هذا الصدد، يشير وزير المالية المغربي إلى أن "الحكومة المغربية رصدت خلال السنة الجارية ميزانية خاصة للمساعدات الاجتماعية بلغت نسبتها نحو 11 في المئة من الناتج المحلي". وفي ما يخص النظام الضريبي، يقول وعلو: "قمنا بإصلاح جزئي للنظام الضريبي على مراحل عدة. فادخلنا في الثمانينات الضرائب الكبرى مثل الضريبة على القيمة المضافة والضريبة الدخل وضريبة الشركات ورسوم التسجيل والدمغة. وفي التسعينات،

عملنا على توسيع الوعاء الضريبي وقاعدة الجبائية ما ساعدنا على تقليص معدلات الضرائب، أما المرحلة الثالثة التي نمر بها حالياً فتركزت إلى خلق نوع من التجانس بين مكونات الضرائب ما يؤدي ابتداءً من العام المقبل إلى تخصيص حافزون شامل للضرائب".

## ■ مؤشرات مشجعة أهمها معدل تضخم لا يتجاوز 5,1 في المئة وعجز موازنة أقل من 2 في المئة واحتمالات أجنبية تفوق المديونية الخارجية

محمت حباب رئيس شركة دلتا للمشتقات النفطية

## نتطلع إلى شركاء عرب في قطاع الخدمات النفطية

إسطنبول - مراد لي



تسعى الشركات التركية العاملة في مجال تجارة النفط ومشتقاته إلى الاستفادة من الموقع الجغرافي لتركيا الذي يتوسط حقول الإنتاج في الخليج وبحر قزوين وأسواق الاستهلاك في أوروبا، وذلك لترسيخ دورها كلاعب رئيسي في المنطقة لا سيما على صعيد التخزين والنقل والتوزيع.

وتعتبر شركة "دلتا" للمشتقات النفطية إحدى أهم الشركات التركية العاملة في هذا المجال إذ تمكنت رغم حداثة نشأتها نسبياً من التحول إلى شركة عالمية للخدمات النفطية والدخول في مشاركات مع كبريات الشركات الدولية كما يقول رئيس مجلس الإدارة محمت حباب في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال". ويشير لي إلى أن "دلتا" تمكنت من توسيع نشاطها ليشمل بعض جمهوريات آسيا الوسطى والعراق وإيران ولبنان. كما نعت هذا النشاط ليشمل إنشاء المرافق النفطية، وشبكات النقل والتوزيع وصناعة الغاز. وتطلع حالياً إلى تعزيز وجودها في المنطقة العربية من خلال إقامة شراكات مع رجال الأعمال العرب، وهنا الحوار:

□ كيف تطورت أعمال شركة "دلتا" للمشتقات النفطية؟

□ تأسست الشركة في العام 1980 مؤمنة بدور تركيا في قطاع النفط نظراً لموقعها الاستراتيجي على مقربة من أهم البلدان المنتجة. وبدأت الشركة أعمالها في 1984 ببناء أول منشأة عائمة لتخزين النفط في البحر الأبيض المتوسط مقابل ساحل إسكندرون جنوب شرق تركيا. وتركزت أعمال الشركة في حينه على إعادة تصدير النفط الوارد من شمال العراق. وسرعان ما أدى نجاح هذه العملية إلى بناء ميناء نفطي على سواحل خليج إسكندرون بالقرب من مصب أنابيب النفط الخام العراقي التابعة لمشروع أنابيب ال-BTC. وفي منتصف التسعينات أنشأت شركة "دلتا" أحد أفخم خزانات الغاز الطبيعي السائل (LPG) على سواحل المتوسط، ثم

وفي مرحلة لاحقة، وسعت الشركة أعمالها في مناطق جغرافية جديدة فأنشأت مخازن للنفط على سواحل جمهورية جورجيا، ثم حصلت على رخصة للبيع بالتجزئة داخل تركيا، ما سمح لها ببناء شبكة لتوزيع المشتقات النفطية في العام 2001، وبذلك تحولت شركة دلتا إلى إحدى أكبر شركات الخدمات النفطية العاملة في المنطقة، وهي تتطلع إلى متابعة مسيرة نموها عبر تطوير فرص تجارية جديدة في إطار بنيتها الإدارية وعدد من الأهداف المحددة. وبهذا تكون شركة دلتا قد تحولت إلى شركة عالمية للخدمات النفطية تعمل مع كبار الشركات الناشطة في قطاع النفط إقليمياً على مستويات الإنتاج والتعاملات التجارية، لا سيما في مناطق عملها وهي الساحل الشرقي للبحر الأبيض المتوسط، ومنطقة

أقامت الشركة شبكة توزيع لهذه المادة في أنحاء تركيا تضمنت مصنعاً لتعبئة قوارير الغاز إضافة إلى وسائل أخرى لتوزيعه بكميات تجارية، وما لبثت نجاح أعمال الشركة أن أثار اهتمام شركات النفط العالمية فتدّ بيع مصنع تعبئة الغاز إلى مجموعة موبيل/بريتش بتروليوم في العام 1997.



إحدى محطات "دلتا" في تركيا



الشرق الأوسط وبحر قزوين ومنطقة شرق البحر الأسود.

أما بالنسبة لنشاطات الشركة، فتشمل سلسلة متكاملة من الخدمات النفطية مثل عمليات التخزين والنقل والتوزيع والتسويق. وهذه الخدمات المتكاملة مكنت الشركة من ترسيخ موقعها التنافسي في مواجهة الشركات النفطية الأخرى، وستتابع "دلتا" استثماراتها في مناطق عملها بهدف الحفاظ على موقعها في مختلف المجالات التي تعمل بها وذلك من خلال توفير الخبرة والمعرفة في هذه الأسواق خصوصاً مع انتشار مكائبيها في

كل من استنبول وبغداد وطهران وبيروت وباكور وتيليزي.

□ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدتها الشركة لتحقيق أهدافها؟  
□ لا بد من الدخول في تحالفات وشركات للوصول إلى تحقيق هذه الأهداف، خصوصاً في ظل اتجاهات العولمة وتزايد المنافسة. فهذه التحالفات والشركات ليست خياراً مرحلياً بل أصبحت بمثابة حاجة استراتيجية. ولهذا ننوي "دلتا" الدخول في شركات استراتيجية مع شركات عالمية تعمل في القطاع نفسه بما يسهم في ترسيخ ودعم تواجدها خصوصاً في منطقتي الشرق الأوسط وبحر قزوين والبحر الأسود من خلال خدماتها المتكاملة. والأهم هو أن الشركة تسعى إلى زيادة حجم تعاملاتها التجارية في هاتين المنطقتين.

أما على الصعيد الداخلي في تركيا، فتسعى "دلتا" إلى تنمية شبكة توزيع المشتقات النفطية على صعيد تجارة التجزئة. وتضم هذه الشبكة حالياً أكثر من 300 محطة وقود موزعة في أنحاء البلاد، مستفيدة من النمو الكبير في الطلب على المشتقات الذي يتوقع أن يصل إلى نحو 5 في المئة سنوياً، بسبب بروز جيل من الشباب الذين يتمتع بالديناميكية التي من شأنها أن تعكس على تحسين المستوى المعيشي لديهم وبالتالي على ارتفاع في مبيعات السيارات. ولذلك تتوقع شركة "دلتا" افتتاح بين 70 و 75 محطة محروقات جديدة في العام 2004 وأن تستمر في هذا الاتجاه لاحقاً. وإيماناً من الشركة بمستقبل هذه السوق، قررت تخصيص جزء كبير من مواردها المالية لتطوير أنشطتها في سوق التجزئة للمشتقات النفطية داخل تركيا. أما التطور الثاني المهم في مسار أعمال شركة "دلتا" للعام 2004، فيمكن في إطلاق المرحلة الثانية من ميناء "بوتي" النفطي في جورجيا



## تمتلك "دلتا" 300 محطة وقود في تركيا وستفتتح 75 محطة جديدة

### تعتبر "دلتا" أكبر شركة لنقل المشتقات النفطية في شمال العراق

والذي من المتوقع أن يضاعف الطاقة التصديرية الحالية لهذا المرفأ خلال الربع الثالث من السنة. ومن المتوقع أن تخلق هذه الخطوة فرصاً جديدة أمام شركات النفط العاملة في المنطقة بحيث يصبح هذا الميناء أهم موقع في سوق المشتقات المكررة في جورجيا، وذلك لجهة قدرته على شحن هذه المنتجات عبر جورجيا من أذربيجان، وتركمنستان وكازاخستان التي تشكل أكثر المناطق النفطية نمواً في العالم.

□ كيف تنظرون إلى إمكانيات تطوير أعمال الشركة في المناطق التي تعمل فيها حالياً؟

□ تعتبر "دلتا" أكبر شركة لنقل المنتجات النفطية المكررة في شمال العراق. وقد اكتسبت خبرة طويلة في قطاع النفط العراقي. فالعراق يمتلك ثاني أكبر الاحتياطيات النفطية في العالم ولم يتم تطوير هذه الاحتياطيات على مدى 13 عاماً. لذلك فإن هذا البلد يتمتع بإمكانات كبيرة للناحية تزويد منطقة شرق المتوسط والخليج والشرق، كما أن هذا القطاع سيخلق فرصاً استثمارية عدة في العراق. نحن لدينا النية لبدء استثماراتنا في قطاعي النفط والغاز في هذا البلد خصوصاً أن العراق لا بد وأن يستفيد من موقعه الراشد على خارطة الاقتصاد في المنطقة.

من ناحية منطقة بحر قزوين، تسعى الشركة إلى متابعة عملياتها الاستثمارية فيها لأنها إحدى المناطق النفطية النامية في العالم. فهي تحتوي حالياً على ما يؤولي 4 في المئة من احتياط النفط العالمي، وهذا الزخم مروح للارتفاع مع تزايد تدفق الاستثمارات. فالنمو المتوقع في هذه المنطقة يدفع "دلتا" للإلتزام بتطوير البنى التحتية فيها بالإضافة من الفرص المتوقعة.

على صعيد تركيا، فكما ذكرنا نحن ملتزمون بزيادة حصتنا في سوق المحروقات خصوصاً أن تركيا برزت مؤخراً كأحد أهم بلدان المنطقة وأكثرها ديناميكية، وأنها تتمتع بمستقبل واعد. ومع التحسن المتوقع في الأسواق وتطبيق القوانين الجديدة المتعلقة بقطاعي النفط والغاز وإعادة فتح خط أنابيب كركوك وشيخان، ستشكل تركيا إحدى أهم الأسواق الاستثمارية في المنطقة خلال السنوات المقبلة.

□ كيف ترون آفاق التعاون مع البلدان العربية؟

□ يستعني رئيساً لهيئة البنية التحتية التركية للأعمال، لا يسعني إلا أن أمل بتوسيع وتعزيز علاقات التجارة والأعمال مع البلدان العربية. ومن البديهي أيضاً أن أعمل على ترويج المشاريع التجارية الإنمائية في المنطقة لمحانبه لتركيا وذلك لأننا نعمل بشكل مكثف داخل العراق ولأننا أقننا علاقات وطيدة وقديمة مع بعض البلدان العربية لا سيما النفطية منها.

لكن، وبسبب موقعنا الجغرافي، توجهت نشاطاتنا من الشرق نحو الغرب ولم يكن لدينا الكثير من التعاون مع دول الخليج العربي، ونحن ننتقل إلى توسعة نشاطاتنا التجارية في قطاع الخدمات النفطية للتمكّن من خلال المزيد من الحوار مع البلدان العربية. هذا ما دفعنا في الآونة الأخيرة إلى رعاية مؤتمرات اقتصادية عربية في مناسبات عدة وذلك بهدف دفع الحوار المستمر القائم بين العاملين في هذا القطاع.

من ناحية أخرى، نتوقع "دلتا" أن توفر ليبيا فرصاً مهمة للأعمال بعد عودتها إلى الساحة الدولية وتسعى إلى المساهمة في خطط ليبيا للإنعاش الاقتصادي. ■



من اليمين: د.عبدالله الدردري، د.راتب الشلاح، الوزير محمد الحسين وحاكم مصرف سورية المركزي، د. بشار حبارة

## المؤتمر المصرفي السوري ترحيب حكومي بالانتقادات وتأكيد العزم على الإصلاح

دمشق - زينة أبو زكي

وأعلن العطري أنَّ "الحكومة قررت عدم التوسع في حجم القطاع العام الصناعي والتركيز على إصلاحه لتمكينه من التنافس بكفاءة في سوق مفتوحة محلياً وعالمياً مع إفساح المجال للقطاع الخاص للتوسع والدخول في مجالات كانت محتكرة من قبل القطاع العام".

### منبر للفاعل

وشكّل المؤتمر من خلال جلساته الست، منبرا للتفاعل وجهات نظر كل من سورية والمؤسسات الدولية والقطاع الخاص والمصرفيين السوريين والأجانب، فقد أكد رئيس هيئة التخطيط، د. عبد الله الدردري على أنَّ سورية تنمو للتعامل بكفاءة مع الاقتصاد العالمي بشكل مفتوح مرتكزة بذلك على عناصر أساسية كتحقيق الكفاءة الاقتصادية والمعادلة الاجتماعية وعدالة التوزيع والتنمية البشرية وضمان الاستدامة البيئية وتحقيق الأمن القومي على قاعدة السلام العادل والشامل. ولفت الدردري إلى أنَّ دور الدولة في الاقتصاد السوري في تطور مستمر بما يتناسب مع خطط التنمية، وتوقع أنَّ يشهد الاقتصاد السوري خلال السنوات المقبلة نمواً كبيراً لا يقل عن 6 في المئة سنوياً. أمَّا وزير التجارة والاقتصاد السوري، د.حسان الرفاعي فاعتبر أنَّ اللقاء مهما لبحث تمويل القطاع الخاص والتجارة

الإصلاح في سورية خيار لا رجعة عنه، وتطوير القطاع المصرفي محور أساسي في السياسات الحكومية لتعزيز مساهمته في تمويل الدور المتنامي للقطاع الخاص الذي يات يسهم بنحو 60 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، تلك كانت الرسالة التي حرص رئيس مجلس الوزراء السوري المهندس محمد ناجي العطري على توجيهها إلى المشاركين في "المؤتمر المصرفي السوري حول تمويل القطاع الخاص: فرص وتحديات"، الذي عُقد في مركز إيبلا للمؤتمرات في العاصمة السورية يومي 26 و27 أيار / مايو الماضي.

ومشاكلنا ونتوقع من المشاركين في المؤتمر عدم الاكتفاء بتكرار الحديث عن المشاكل التي يات الجميع يعرفها، بل تقديم رؤية واضحة ودقيقة للحلول وآليات العمل، واعتبر وزير المالية السوري أنَّ "مجرد طرح الأمور بهذه الشفافية والصراحة يعني أنَّ هناك تغييراً حدث في سورية في كافة المجالات". وكان رئيس مجلس الوزراء السوري المهندس محمد ناجي العطري قد خاطب المؤتمر مؤكداً على "عزم القيادة السورية على تطوير وتفعيل دور القطاع الخاص"، وتوقع أنَّ ترتفع مساهمته في النشاط الاقتصادي مستقبلاً مع الاندماج التدريجي لسورية في الاقتصاد العالمي ومع التوسع المتوقع والضروري للاستثمار الخاص السوري والخارجي في الاقتصاد الوطني".

تميّز المؤتمر الذي نظّمته الجمعية البريصادنية السورية واتحاد غرف التجارة والصناعة السورية، وشهد مشاركة واسعة من ممثلي المصارف والبنوك ورجال الأعمال المحليين والعرب والأجانب، بقدر كبير من الصراحة من قبل المشاركين في انتقاد بطء عملية الإصلاح في القطاع المالي والمصرفي، الأمر الذي دفع بوزير المالية السوري، د. محمد الحسين إلى الرد قائلاً: "إننا نسهر في عملية الإصلاح وتحديد إصلاح القطاع المالي والمصرفي واعتماد آليات السوق، وفق خطة مدروسة وبشكل تدريجي، وحقّقنا إنجازات مهمة خلال السنوات القليلة الماضية تخلّلت بإقامة مصارف خاصة وفصل الإدارة عن الملكية واتخاذ قرار بإنشاء سوق للأوراق المالية 2000". وقال الحسين: لكن لدينا ظروفنا



الرئيس المصري يوشق د. فوزي الأخرس، د. محمد الحسين وصافي أبو دان (من اليمين)، ود. راتب الشلاح وببتر فور

لتقديم المساعدات التي تسهم في تعزيز دور القطاع الخاص في سورية وإزالة العقبات التي تعرقل نشاطه وتضيق المزيد من الانفتاح.

### الجلسة السابعة

شهدت الجلسة الختامية للمؤتمر نقاشاً صريحاً وساخماً حول أهمية المصارف الخاصة ودورها في الأطر التشريعية والتنظيمية التي تحكم نشاطها وعلاقاتها مع الأجهزة الحكومية المعنية ومع المصارف الأجنبية. فقد دعا عضو مجلس إدارة الجمعية البريطانية السورية ورئيس اللجنة لسورية والاقتصادية في الجمعية فيصل القدسي إلى "ضرورة التحول إلى اقتصاد السوق"، مشدداً على الحاجة الملحة والمستمرة لوضوح الرؤية والهدف بعيداً عن التردد أو البهت.

ومن جهته انتقد المحامي وأستاذ القانون في كلية الحقوق في جامعة دمشق د. جاك حكيمة التشريعات الحالية غير الواضحة التي تنفقد إلى اللدقة في التطبيق، وطالب بحكم بتطوير البيئة التشريعية بما يكفل استقرار القوانين ويحقق مصالح القطاع الخاص ويوفر الحماية له.

ومع أن الانتقادات المباشرة والحادة شكّلت مفاجأة لبعض المشاركين، إلا أن وزير المالية السوري د. محمد الحسين اعتبر أن "جداً طريح الانتقادات بهذه الشكافية تدل على أن سورية قطعت شوطاً كبيراً في التغيير وإنها تعمل بجد وليست نائمة كما يقول البعض"، وقال الحسين: "إن سورية تُدرك الصعوبات والتحديات والشاكل وتسمى جامدة لتجاوزها"، ودعا المشاركين إلى أن "يقدموا أفكاراً واقتراحات محددة تسهم في بلورة حلول للمشاكل الموجودة وعدم الاكتفاء بالانتقاد".

وبإمكاناتها الكبيرة، وأكد أن الكثيرين يتعاملون مع أهداف سورية في التطوير.

### البيئة المناسبة

رؤية المؤسسات المالية للعمل المصرفي في سورية شكلت محوراً رئيسياً في مختلف الجلسات، حيث ركّز المشاركون على الدور الحوري للمصارف والمؤسسات المالية والاستثمارية في تفعيل دور القطاع الخاص، مشددين على ضرورة توفير البيئة المناسبة لعمل هذه المؤسسات. واعتبر رئيس المدبرين العامين في بنك الكويت الوطني إبراهيم بنديوي: "أن التمويل ضروري لكنه غير كاف لنمو القطاع الخاص"، وأشار إلى "ضرورة تأمين البيئة المناسبة للتمويل والاستثمار الخاص، وتطوّر إلى موضوع "الإصلاح والتحتيات التي تواجها".

أما رئيسية قسم الشرق الأوسط في بنك الاستثمار الأوروبي جين مكفرسن فأبدت استعداد البنك لتقديم المساعدات المالية والفنية لدعم عملية الإصلاح في سورية وخصوصاً في المجال المالي والمصرفي. وأشارت إلى استعداد الاتحاد الأوروبي



**محمد ناجي العطري:**  
**الإصلاح خيار لا رجعة عنه،**  
**وتطوير القطاع المصرفي محور أساسي**



**د. محمد الحسين:**  
**المشاكل معروفة والمطلوب تقنين**  
**اقتراحات موضوعية لحلها**



بوجود مؤسسات مالية كبيرة ومصرفيين دوليين. وأعلن أنه تم الاتفاق مع بنك الاستثمار الأوروبي على فتح خط ائتمان بقيمة 40 مليون يورو يتجدد تلقائياً، وفي حين قلل الرفاعي من تأثير قانون محاسبة سورية، أشار إلى أن سورية لن تسلم بالأمر الواقع وستستمر في الحوار والبحث عن البدائل، كما أعلن عن التوجه إلى تعزيز التعاون مع الاتحاد الأوروبي في المجال الاقتصادي.

### داني القطاع الخاص

اعتبر رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة السورية ورئيس مجلس إدارة بنك سورية والهجر د. راتب الشلاح أن قطاع المصارف والتأمين وسوق الأوراق المالية ونشاطات التمويل هي من أكثر الموضوعات والعوامل تأثيراً على القطاع الخاص.

وتوّه الشلاح بالخطوة الجريئة والمهمة التي اتخذتها الحكومة بالسماح بتأسيس المصارف الخاصة، معتبراً أنها ستشكل منعطفاً مفصلياً في تكوين منظومة العمل المصرفي السوري ومؤشراً جديداً لما سيواكبه ويتبعه من ظهور مؤسسات مالية أخرى تعتبر ضرورية لاستكمال متطلبات النظام المالي الفعال والقادر على احتضان ودعم للنموذج التنموي المطلوب، وأشاد بالتصميم الحكومي على عملية الإصلاح التي تشكل جوهر عملية التغيير الشامل والمعمق.

وأكد الشلاح أن سورية تعيش اليوم مرحلة متميّزة بطموحاتها وتطلعاتها الكبيرة تتجسد في شراكة حقيقية بين الحكومة والقطاع الخاص وجميع الأطراف المعنية بالتنمية، حيث تلعب المصارف دوراً محورياً ومهماً.

من جهته شدّد رئيس الجمعية البريطانية السورية د. فوزي الأخرس على أهمية المؤتمر في إعطاء فكرة واضحة للمشاركين عموماً وللأجانب منهم تحديداً عن الإصلاح الذي يتم في سورية، وعبّر الأخرس عن أماله في أن يسهم المؤتمر بإقامة علاقات عمل بين المشاركين، وأن يسهم كذلك في التوصل إلى رؤية مشتركة بين الحكومة والقطاع الخاص المحلي والأجنبي حول القضايا المتعلقة بالإصلاح.

أما سفير بريطانيا في دمشق ببتر فور فأشاد بدور الحكومة السورية في دعم الاقتصاد وزيادة الشراكة مع العالم الخارجي، لافتاً إلى أن الشراكة الواسعة من الخبرات البريطانية في هذا المؤتمر تظهر مدى اهتمام أوروبا وخصوصاً بريطانيا بسورية وببرنامجها في التطوير والتحديث

# برنامج الصادرات السعودية طلبات تمويلية بـ 4 مليارات ريال



إبراهيم بن محمد الفلاج

العراق لا زالت مقتصرة على الاستفسارات من دون أن تتعداها إلى عمليات تمويلية. ولكن، وبما أننا نتحدث عن أسواق محفوفة بالتحديات، أود الإشارة إلى خدمة جديدة باشرها البرنامج منذ أشهر تقريباً تتمثل بخدمة تأمين التمويل وضمان الصادرات وتغطية المخاطر التي يمكن أن تواجه المستوردين السعوديين من قبل المستوردين. وحتى الآن وقّعنا 9 بوالص ضمان صادرات بنحو 93 مليون ريال سعودي تشمل نحو 98 مستورد في 17 بلداً حول العالم. والميزة الأساسية لهذه الخدمة أنّ معظم المستفيدين منها حتى الآن مؤسسات متوسطة الحجم.

## إجراءات معقدة

وكان برنامج تمويل الصادرات السعودية محط إنتقاد من قبل رئيس مركز تنمية الصادرات السعودية، عهد الرحمن الزامل، على هامش ندوة إستضافتها غرفة الرياض الشهر الماضي، "من حيث إصراره على ضمان حقه كاملاً، وطلب ضمانات مبالغ فيها من المستوردين، وإجراءات طويلة، والرد المتأخر على أغلب الطلبات، وعدم وضوح التكاليف المالية مبكراً للمستور والمستورد، وفترة التمويل غير واضحة على الرغم من وجود بعض المعلومات والنشرات، وعدم حصص صغيرة للأسواق التقليدية كال دول العربية".

وطالب الزامل صندوق التنمية السعودية "أن يتحلل المخاطر ولا يتجهجوا بأن الأموال يجب حمايتها، فإذا كان الهدف حماية الأموال فنفذوها في مؤسسة التقف أفضل، مع أنّ الجميع على علم بالخسائر الفادحة التي تتحملها أموالنا العامة في الضارب الدولي".

ورأى أنّ الأوضاع الحالية لعمليات تمويل الصادرات السعودية لا تسير بشكل انسيابي وتعد بالتحالي من عملية تواصل النتائج السعودية مع العالم الخارجي وانتشارها، فمن دون برامج التمويل وصلت الصادرات السعودية إلى نحو 40 مليار ريال سنوياً، وسيوقع هذا الرقم بنسبة 30 في المئة في حال توافرت له مصداق التمويل لليرة. ورأى أنّ مجالس إدارة برامج التمويل غير نشطة.

وقال الزامل أنّ الحكومة الأميركية تقدّم إعانات بنحو 4 مليارات دولار سنوياً بشكل غير مباشر للصادرات الأميركية، موضحاً أنه إذا كان معيار النجاح الوحيد للمؤسسات التمويلية العربية هو ضمان بقاء الأموال فإنّ تركها في البنوك أفضل. ■

يركّز برنامج الصادرات السعودية حالياً على مراجعة عمليات يصل حجمها إلى نحو 4 مليارات ريال سعودي تتعلق بتمويل صادرات سعودية إلى بلدان عربية وأجنبية، منها مصر، السودان، اليمن تركيا والجزائر وغيرها، كما يشهد مدير عام البرنامج إبراهيم بن محمد الفلاج، وذلك رقم ملفت إذا ما قورن بمجمل العمليات التمويلية المعتمدة من قبل البرنامج والتي لم تتعد مبلغ 970 مليون ريال سعودي خلال السنوات الثلاث الماضية.

## تمويل حكومي للأعمال الخاصة

حول طبيعة عمل البرنامج يقول الفلاج: "إنّ البرنامج، هو النافذة التي تقدّم ضمانات وتمويل للمصنّعين السعوديين، ويتم وضع الشروط اللازمة وآليات العمل من قبل مجلس إدارته، فنحن هنا نتحدث عن أموال عامة حكومية، ولكن ذلك لا يعني بأننا لا نتعلّى بالقرن الكافي من الليرة التي تتطلبها طبيعة العمل التجاري، فالأوقات اللازمة تصغر خلال أقل من أسبوع إذا توفرت المعلومة المطلوبة من قبل المصنّع السعودي".

وعن مصادر التمويل وكفائتها، قال: "نحن جزء من الصندوق السعودي للتنمية ومواردها المالية حتى الآن متوفرة والحمد لله. وقد خصصت لتمويل صادرات سعودية إلى أكثر من 18 دولة، شملت، شاهنات، مسقط، بتركوميايات، حديد، أجهزة ري، مقطورات، أنابيب، مواد كبريتية، كابلات، بلاستيك، أجهزة كهربائية

ومشاريع رأسمالية". وأضاف أنّ البرنامج على تماس دائم مع احتياجات المصنّعين السعوديين والأسواق المحتملة للصادرات السعودية. فاهتماماً بالسودان على سبيل المثال، يتبع أساساً من اهتمامات المصنّع السعودي به. وقد أمسى لدينا الآن اعتمادات لضمان صادرات إلى السودان بحدود 300 مليون ريال سعودي، وتمّ توقيع اتفاقيات مع بعض المصارف السودانية، وهناك اتفاقيات أخرى قيد الإعداد للمساهمة في تسهيل عمليات تمويل التبادل التجاري.

## خدمة الضمان

وعن تمويل الصادرات السعودية إلى العراق يقول مدير عام البرنامج: "إنّ الأمر في

## عمليات التمويل المعتمدة منذ بدء نشاط البرنامج (حزيران/يونيو 2001)

نوع العملية	عدد العمليات	مبلغ التمويل (مليون ريال)	عدد الدول المستفيدة	نوعية الصادرات
تمويل مباشر	17	434,64	7	شاحنات، مضخات،
خطوط تمويل	24	534,07	11	بتركوميايات، حديد،
الإجمالي	41	968,71	18	أجهزة ري، مقطورات، أنابيب، مواد كبريتية، كابلات، بلاستيك، أجهزة كهربائية ومضخات رأسمالية

## عمليات تأمين التمويل وضمان الصادرات منذ بدء تقديم الخدمة (أيلول/سبتمبر 2003)

عدد الوثائق	الصادرات المتوقعة (مليون ريال)	عدد المستوردين السعوديين	الدول المستفولة
9	93,11	98	17

أهلاً بكم مجدداً  
رحلة ستقبل بها مسافرتنا دائماً



ROYAL JORDANIAN  
الملكية الأردنية

تسمو بأجواء ملكية

ROYAL PLUS  
REGAL FIVE FRANCHISE

يحرص رعاينا على السفر معنا دائماً لما نتسم به خدماتنا من تميز ورقي، وكما نأثري منّا على حرصهم  
هذا نقدم لهم برنامج المسافر الدائم رويال بلاس الذي يقدم لهم مزاي عديدة قيمة مع كل رحلة.  
اشترك معنا وتمتع بالمزايا الملكية لهذا البرنامج.

# الملتقى الاقتصادي العربي الألماني السابع: التجارة تنمو والاستثمارات تراوح مكانها

برلين - د. إبراهيم محمد

شكّل الملتقى الاقتصادي العربي الألماني في دورته السابعة التي عُقدت في مقر اتحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية في برلين يومي 3 و4 حزيران/يونيو الماضي، فرصة لبحث تعزيز العلاقات بين الدول العربية وألمانيا، بحيث لا تقتصر على التبادل التجاري ولتشمل إقامة المشروعات المشتركة والاستثمار المباشر، بالإضافة من تراوح الخبرة والتقنية الألمانية ورأس المال العربي. وطالب المشاركون بتفعيل الاتفاقيات الموقعة بين الجانبين الألماني والعربي لا سيما في مجالات تشجيع الاستثمار. وتميّز ملتقى هذا العام بحضور كثيف تجاوز 700 مشارك من المسؤولين ورجال الأعمال العرب والألمان يتقدمهم الشيخ فهد بن سلطان القاسمي، وزير الاقتصاد والتجارة في دولة الإمارات العربية المتحدة، وسكرتير الدولة في وزارة الاقتصاد والعمل الألمانية د. ألفرد تاكي Dr. Alfred Tacke، ورئيس مجلس الغرف الصناعية والتجارية السعودية عبد الرحمن الجريسي، ورئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة الإماراتية سعيد سيف بن جابر السعودي، كما تميّز الملتقى بالمشاركة الواسعة لدولة الإمارات العربية المتحدة باعتبارها الشريك الأساسي في تنظيم الملتقى في دورته السابعة الذي تولّت تنظيمه غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية واتحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية بالتعاون مع اتحاد الغرف العربية ومجموعة "الاقتصاد والأعمال". شملت أعمال الملتقى إضافة إلى الجلسات العامة 9 ورش عمل تناولت مختلف أوجه وفرص التعاون العربي الألماني لا سيما ما يتعلّق منها بنقل التكنولوجيا وتشجيع الاستثمارات المشتركة. وتمّ تخصيص ورشة عمل للعلاقات الإماراتية الألمانية وورشة أخرى لإعمار العراق.



من الجلسة الافتتاحية



للمتحدثون في الجلسة الافتتاحية ركّزوا في كلماتهم على ضرورة تجاوز العقبات التي تحول دون إعطاء العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية مزيداً من الزخم. وفي هذا الإطار دعا المدير العام لاتحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية د. مارتن فانستيبين Dr. Martin Wastleben، صناع القرار الألمان إلى إعطاء طموحات البلدان العربية نحو التقدم والازدهار اهتماماً أكبر. كما أكد على أهمية تكثيف الحوار العربي الألماني وجعله أحد أهم محاور الحوار بين الشرق والغرب. وتطرّق رئيس مجلس إدارة الغرفة ووزير التعاون الاقتصادي والتنمية الألماني سابقاً كارل ديتر شبرانغر Carl-Dieter Spranger إلى التحسن الذي تشهده العلاقات التجارية الألمانية مع البلدان العربية لا سيما مع دولة الإمارات العربية المتحدة التي سجلت تجارتها زيادة بنسبة 30 في المئة مؤخراً. ودعا إلى تفعيل الاتفاقيات الموقعة بين ألمانيا والدول العربية في مجال حماية الاستثمار ومنع الأزدواج الضريبي من أجل تحريك عجلة الاستثمارات المباشرة التي لا تزال ضعيفة.

وتحدّث سفير دولة الإمارات العربية المتحدة وعميد السلك الدبلوماسي العربي في برلين محمد علي الزعوني في كلمته عن أهمية توجية التعاون الاقتصادي العربي الألماني لتأهيل الشباب وحل مشكلة البطالة وتحقيق الرفاهية. وذكّر أن الاستثمارات المشتركة لم تحقق تقدماً ملموساً رغم توقيع عدد من الدول العربية لاتفاقيات مع ألمانيا بهذا الشأن. وعلى ضوء ذلك دعا الزعوني إلى معالجة العقبات التي تحول دون ذلك من قبل صناع القرار العرب والألمان. ووصف سكرتير الدولة في وزارة الاقتصاد والعمل الألمانية د. ألفرد تاكي Dr. Alfred Tacke ملتقى هذا العام بأنه تاريخي إذ يأتي في فترة تسمّى فيه البلدان العربية وألمانيا لتحقيق هدف مشترك يتمثل في إعادة السيادة للعراق. وأشار تاكي إلى أنّ أفضل سبيل للتطوّر الاقتصادي يقوم على التعاون



الشيخ فهم بن سلطان القاسمي، وزير الاقتصاد والتجارة في دولة الإمارات العربية المتحدة، ود. البرناتكي سكرتير الدولة بوزارة الاقتصاد والعمل الألمانية أثناء التوقيع على محاضر جلسات اجتماعات اللجنة الاقتصادية الإماراتية - الألمانية المشتركة

عبد الرحمن الجريسي عن الخسائر التي شهدها للناخب الاستعماري في المملكة مؤخراً لا سيما على صعيد حقوق التملك العقاري للمستثمرين الأجانب وتقديم القروض الميسرة لهم والتي تصل إلى 50 في المئة من قيمة مشاريعهم. كما تطرق إلى الدور القاسمي الذي تلعبه المرأة السعودية في الاقتصاد والحياة العامة. وأدان الجريسي العمليات الإرهابية معلناً براءة الإسلام مما يحدث باسمه على هذا الصعيد، وتناول أيضاً الدور الإيجابي الذي تلعبه بلاده في مجال استقواء أسعار النفط انطلاقاً من حرصها على نمو الاقتصاد العالمي، ودعا الأمن العام للاتحاد العام للغرف

والصناعة الإماراتية سعيد سيف بن جابر السويدي للاستفادة من تجربة ألمانيا في الصناعة وتشجيع القطاع الخاص على التطوير والإبداع. وأشار إلى أن الصناعة الإماراتية حققت خلال السنوات القليلة الماضية تقدماً ملحوظاً بحيث أصبحت علامة "صنع في الإمارات" من المراتك المعروفة في منطقة الشرق الأوسط. كما تطرّق إلى ميزات الاستثمار في الإمارات والحوافز التي تُقدم لرجال الأعمال الراغبين بالعمل هناك داعياً رجال الأعمال الألمان للاستفادة منها بشكل أكثر.

وبدوره تحدّث رئيس مجلس الغرف الصناعية والتجارية السعودية الشيخ

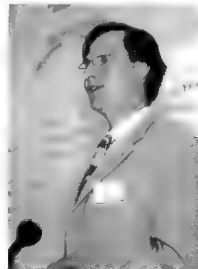
الإقليمي في إطار مناطق اقتصادية مشتركة تجمع بين أوروبا والعالم العربي، وأشار إلى أن ألمانيا ستقوم بدور بناة في مجال تخفيض الرسوم الجمركية وإلغاء الدعم عن السلع الزراعية من أجل تسهيل دخول المنتجات العربية إلى السوق الأوروبية. وفي مجال الإصلاحات قال قاسمي إن ألمانيا والبلدان العربية بحاجة إلى المزيد منها ولو على مستويات مختلفة. وذكر أن القطاع الخاص ينبغي أن يشكل محور النشاط الاقتصادي كونه المحرك الأساسي لعملية التنمية. وأشار وزير الاقتصاد والتجارة في دولة الإمارات العربية المتحدة الشيخ فهم بن سلطان القاسمي بالعلاقات العربية الألمانية التي تقوم على الاحترام المتبادل، مشيراً إلى أن الدور الألماني البناء في مجلس الأمن تجاه قضية العراق عزّز من مكانة ألمانيا لدى العرب.

وأضاف أن العلاقات العربية الأوروبية عريقة ولا يمكن لبعض الأعمال الإرهابية أن تحجب الدور الحضاري الذي لعبه العرب في الحضارة الإنسانية. وعلى صعيد العلاقات الإماراتية الألمانية دعا القاسمي إلى تشجيع الاستثمار المشترك لا سيما وأن الإمارات تسعى منذ سنوات لتعزيز تواجدها في السوق الألمانية من خلال المساهمة في شركات ألمانية عدة من بينها شركة فولكسفاغن وتطوّر القاسمي إلى اجتماعات اللجنة الاقتصادية المشتركة في 2 حزيران/يونيو في برلين والتي تمّ خلالها الاتفاق على قيام الطرفين بتكثيف الجهود لتعزيز التعاون في مجالات السياحة والصناعة ونقل التكنولوجيا والتأهيل وتبادل السلع.

ودعا رئيس اتحاد غرف التجارة



عبد الرحمن الجريسي، رئيس مجلس الغرف السعودية



د. مارتن وينسليبي، De Martin Wunslebi، المدير العام لاتحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية



الشيخ فهم بن سلطان القاسمي



سعيد سوب بن جابر السويدي، رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة الإماراتية



د. حنان واجح شيخ

العربية د. الياس غنطوس، إلى دعم استقرار المنطقة العربية من خلال حلّ مشكلتي العراق وفلسطين والاستفادة من مقومات التعاون التي تكفل بعضها بين العالم العربي وأوروبا التي تحتل ألمانيا فيها موقع الصدارة على الصعيد الاقتصادي وطالب د. غنطوس بوضع استراتيجية عربية أوروبية لإعطاء الأولوية للتعاون في مجالات التعليم والاستثمار والمشاريع المشتركة؛ وتطوّر إلى الإمكانيات التي تفتحها منطقة التجارة العربية الحرة أمام تعزيز العلاقات العربية الأوروبية.

### الاعتماد على الخبرات المتراكمة

تضمنت فعاليات المنتدى 9 ورش عمل تناولت واقع وآفاق التعاون العربي الألماني في مختلف المجالات لا سيما على ضوء الخبرات العملية للمؤسسات والشركات العربية والألمانية. كما عُقدت في إطاره ورشة خاصة بالعراق وأخرى بالتعاون الألماني الإماراتي.

ورشة "تقنيات الطب والصحة" ناقشت التطورات في قطاعي الخدمات الطبية الألمانية والعربية. وتمّ التركيز على آخر التقنيات، إضافة إلى مشاريع مختارة يتمّ التعاون في إطارها على أصعدة التجهيز والتأهيل والتدريب والمعالجة. كما تناولت الورشة أنظمة إدارة المرافق الصحية والتحديات التي تواجه قطاع الصحة في العالم العربي والألمانيا وإمكانات التعاون بغية المساهمة في التغلب عليها.

وتناولت ورشة "الاتصالات والمعلوماتية" مجالات الإبداع والتطوير التي تقدمها الإنترنت وخدمات الاتصال الهاتفي لا سيما في مجالي الخدمات والتعليم ونقل المعارف وتبنيها، وهنا تمّ التركيز على التجربة الناجحة لدولة الإمارات العربية المتحدة والدور الذي لعبته الشركات الألمانية في إرساء القاعدة الأساسية للبنية التحتية

سيما تلك المتعلقة ببناء وتحديث السكك الحديدية كوسيلة نقل اقتصادية وذات أهمية فريدة في حل مشاكل الازدحام في المدن وتسهيل حركة التجارة والاستثمار بين مناطق البلد الواحد وبينه وبين البلدان المجاورة والعالم. وفي هذا الإطار تمّ استعراض بعض جوانب تجربة ألمانيا وإمكانات الاستفادة منها عربياً، وفي إطار البنية التحتية كذلك عُقدت ورشة "المياه والبيئة" التي تبحرت حول توفير مياه الشرب لمختلف المناطق ومعالجة مياه المجاري وتنقيتها وإعادة استخدامها لأغراض الزراعة. وفي هذا الإطار تمّ التطرّق إلى أهم التقنيات الألمانية المستخدمة في مجال إدارة الموارد المائية والحفاظ عليها بشكل يتمّ من خلاله الحفاظ على البيئة وعلى تجديد المصارف وتطويرها. وهنا تمّ التأكيد على أهمية ذلك في المنطقة العربية كونها من المناطق التي تعاني من قلة مصادر المياه وضعف تنظيم عمليات استهلاكها في الري والاستهلاك المنزلي والصناعي.

وفي مجال آخر أقيمت ورشة عمل خاصة بـ "أنظمة الأمن والسلامة" على ضوء الطلب المتزايد عليها في أسواق الشرق الأوسط التي أصبحت إحدى أهم أسواق هذه الأنظمة خلال السنوات القليلة الماضية. وقد تناولت الورشة محاور عدة أهمها أنظمة الأمن الخاصة بالمؤسسات العامة والمطارات ومحطات وسائط النقل الأخرى؛ كما تناولت عدداً من المشاريع الرائدة التي تمّ تطبيقها على هذا الصعيد في عدد من هذه المؤسسات بالتعاون مع شركات ألمانية ناشطة في تطوير الأنظمة المذكورة.

هناك وفي مقدمتها شركة سيمنس. كما تناولت الورشة مستقبل تقنيات الاتصال على المدى المنظور وميزاتها على صعيد توفير في تكاليف إقامة الشبكات وتقديم خدمات إضافية بأسعار تنسب، وركزت ورشة "الطاقة" على أحدث المشاريع في عدد من الدول العربية؛ ويخص بالذكر منها مشاريع الكهرباء التي تعتمد على مشتقات البترول وعلى الطاقات المتجددة كالرياح. وهنا تمّ استعراض بعض ما توصلت إليه الصناعة الألمانية في هذه القطاعات وقوائد الاعتماد عليها في مجال البيئة. كما تمّ استعراض مشاريع الخصخصة في كل من ألمانيا والبلدان العربية وفرض الاستثمار فيها للشركات ورجال الأعمال من الطرفين. كما تمّ التطرّق إلى فرص التمويل المتاحة عن طريق البنوك المحلية والدولية.

وفي ورشة "البنية التحتية" تبحر النقاش حول عدد من المشاريع المطروحة للاستثمار في مجال النقل والإنشاءات لا



ورشة البنية التحتية





محمد علي الزعوي، سفير دولة الإمارات العربية المتحدة  
وعيد البنك الدبلوماسي العربي في برلين



كارل دوير شيرنر، رئيس مجلس إدارة الغرفة ووزير  
التعاون الاقتصادي والتنمية الألماني

وعالجت ندوة "التجارة والخدمات" أنظمة التسويق في منطقة الشرق الأوسط وسبل تطويرها لزيادة التبادل التجاري وتشجيع الاستثمار. وهنا تم استعراض أهم التطورات الإيجابية في قوانين التجارة في معظم البلدان العربية ونتائج ذلك على حركة البضائع ورؤوس الأموال. واحتل موضوع الميزات التي تقدمها المناطق الحرة لاسيما في الإمارات العربية المتحدة حيزاً واسعاً من نقاش الورشة. وقد تم التداول في دور هذه المناطق على صعيد توطيد الصناعات وتطويرها لخدمة الأسواق المحلية والمجاورة. ولاحظ المشاركون ازدياد دورها في منطقة الشرق الأوسط والتوجهات الجديدة لإقامة مناطق حرة مشتركة بين دول المنطقة. كما تم استعراض دور منطقة التجارة العربية الحرة في تنمية التبادل التجاري العربي مع العالم والغرض التي تضمها للشركات الألمانية.

أما ورشة "فرص التخصصية والاستثمار وتمويل المشاريع" فركزت على مناخ الاستثمار في المنطقة العربية وألمانيا على ضوء التشريعات والأنظمة الاستثمارية إضافة إلى وسائل وإمكانات التمويل من قبل البنوك والمؤسسات المالية. كما تداول المشاركون فرص الاستثمار في أوروبا على ضوء عملية توسع الاتحاد الأوروبي شرقاً. وفي مجال التخصصية تم استعراض خبرات بعض الدول كالمملكة العربية السعودية وألمانيا الشرقية سابقاً والدروس المستفادة من تجارب أخرى. وخصص الملقي ورشة خاصة بالتأهيل تحت عنوان "التعليم والتدريب المهني" على أساس أن ذلك أحد أهم مقومات المستقبل لا

سيما في البلدان العربية التي يشكل الشباب وصغار السن النسبة الأكبر من سكانها. وفي سياق ذلك حظي التأهيل الذي يجمع بين بالتعليم النظري والتطبيقي أو ما يُسمى التعليم المزدوج على إهتمام خاص في الندوة. وهنا تم التطرق إلى خبرات ألمانيا الغنية على هذا الصعيد وإمكانات الاستفادة منها أيضاً عبر وسائل الاتصال الحديثة وفي مقدمتها الإنترنت.

### العلاقات الإماراتية الألمانية

تناولت الورشة الخاصة بالعلاقات الإماراتية الألمانية التطور السريع الذي تشهده هذه العلاقات لا سيما في مجال

الصناعات الألمانية. ويفضل هذا التطور أصبحت الإمارات. من أبرز الدول المستوردة من ألمانيا في المنطقة. وتناولت الورشة كذلك محاور عدة أبرزها فرص الاستثمار الصناعي في المناطق الحرة وإمكانات التصدير إلى أسواق منطقة الشرق الأوسط انطلاقاً من الإمارات. كما تناولت جوانب التعاون الأخرى وشبل تطويرها من خلال تفعيل الاتفاقات الموقعة بين الطرفين على صعيد ضمان الاستثمار ومنع الازدواج الضريبي. ونالفت الندوة كذلك مواضيع أخرى مثل سوق العمل وميزاتها على صعيد التأهيل وضلّة تكاليف العمالة مقارنة بألمانيا. وخلص المشاركون إلى ضرورة تشجيع الاستثمارات المشتركة ودعمها بحيث يمكن للإمارات الاستفادة من التقنية الألمانية. وبموجب تستفيد ألمانيا من رؤوس الأموال الإماراتية في إقامة المشاريع الصناعية المعتمدة على المواد الأولية المتوفرة في الإمارات ومنطقة الخليج.

### ورشة العراق: تقاليد بانفراج الوضع

حظيت ورشة العمل الخاصة بالتعاون مع العراق باهتمام عدد كبير من المشاركين. أمّا محاورها فركزت على عملية إعادة إعمار العراق مع التركيز على بعض القطاعات. وفي مقدمتها البنية التحتية. وهنا تم البحث في فرص التعاون بين الشركات العراقية والألمانية على أساس أن الأخيرة سبق ولعبت دوراً مهماً في تطوير البنية التحتية المذكورة قبل الحرب لا سيما في مجالات الطاقة والنقل والمياه. ولوحظ من خلال النقاش أن عدداً من الشركات الألمانية مهتمة للعمل في العراق

### التبادل التجاري بين البلدان العربية وألمانيا

(خلال الفترة من 2000 ولغاية 2003)



المصدر: وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الألمانية - برلين

## لماذا لا ينفقد الملتقى في عاصمة عربية؟

منذ انطلاق الملتقى الاقتصادي العربي الأثاني قبل سبع سنوات يحاول العرب إيصال رسالة إلى الألمان مفادها أننا نريد إقامة علاقات تجارية الطابع التجاري إلى الاستثمار والتصنيع وتقديم الخدمات، غير أن هذه الرغبة لم تُترجم على أرض الواقع حتى اليوم إذا استثنينا عدداً محدوداً من المشاريع في بعض الدول كـ: تونس، مصر، الإمارات والسعودية. في هذه الأثناء تستثمر المصارف الألمانية إلى المنطقة العربية بالنمو لتزيد من حصة العجز التجاري العربي مع ألمانيا الذي بلغ نحو 7,2 مليارات يورو خلال العام الماضي مقابل 2,3 مليار يورو العام 2000، كما أن الاستثمارات الألمانية في المنطقة العربية تراوح مكانها في الوقت الذي يعلن فيه العديد من استثمارات رؤوس أموال عربية مهمة في أسهم الشركات الألمانية خلال السنوات القليلة الماضية. ويتم هذا في الوقت الذي تستثمر الألمان بقوة في شرق أوروبا والصين وعدد من البلدان الأخرى في شرق آسيا وأمريكا اللاتينية. وإن دل ذلك على شيء، فعلى عدم إحاطة الشركات الألمانية بمناخ الاستثمار الجيد في معظم الدول العربية.

ومع الاعتراف بالدور المهم للملتقى الاقتصادي العربي الأثاني الذي أصبح أهم منصة للعربيين الطرفين لا بد من الملاحظة أنه لم يستطع حتى الآن ترويج البلدان العربية أمام الشركات الألمانية كما ينبغي، ولما لا أحد أسباب ذلك يعود إلى أن اقتصاده تم حتى الآن في برلين دون أية عاصمة عربية، ويضيق النخر من أهمية برلين الملتقى كهذا، فإن أية عاصمة عربية تصلح مكاناً له مثله، ومن المؤكد أن استضافته من قبل إحدى سبعون فرصة لزيادة التمثيل العربي الرسمي الخاص في فعاليات لا سيما وأن هذا التمثيل كان ضعيفاً حتى الآن مقارنة بإمكانات وفرص الأسواق العربية. كما سيذهب المزيد من رجال الأعمال العرب للمشاركة فيه إذا أخذنا في الاعتبار أن حضورهم إلى عاصمة عربية أسهل منه إلى برلين بسبب صعوبات الحصول على تأشيرات الدخول إلى ألمانيا. وبالمقابل لن يشغل الشغلا اللغوي في أحد البلدان العربية عائقاً للمشاركين الألمان كونهم يحصلون بسهولة على تأشيرات للدخول إليها.

وسيشكل انعقاد الملتقى في عاصمة عربية كذلك فرصة أوسع لترويج مناخ الاستثمار في البلدان العربية تجاه الجانب الألماني بشكل أفضل سيما وأن هذا الترويج سيحصل جزئياً على أرض الواقع. وزيد من أهمية ذلك أن عددًا مهمًا من ممثلي الشركات الألمانية الذين يحضرون فعاليات الملتقى في برلين لم يسبق لهم أن زاروا المنطقة العربية ليتعلموا بشكل مباشر على المناخ الملائم.



د. آلياس غنطوس، الأمين العام لاتحاد الغرف التجارية والصناعية والزراعية في البلاد العربية

رجال أعمال من ليبيا والجزائر والأردن بشكل ملموس لأننا مهتمون بالعمل في هذه البلدان. لكن رغم تركيز الملتقى على بعض البلدان فإنه كان جيداً إضافة إلى أن الحضور غلب قطاعات كثيرة.

### سام هارزوغ، "بريدج ميديا"

"توقعت حضوراً أكبر من الدول العربية لاسيما وأن عددًا منها لديه مشاريع يمكن الاعتماد على الشركات الألمانية في تنفيذها، مثل ليبيا والجزائر والكويت وغيرها. أتمنى أن تشهد الملتقيات المقبلة حضور مشاركين من كل دولة عربية".

### د. يورغن هولتس، "هولتس للاستشارات"

"اعتقد أن ملتقى هذا العام تميّز بحضور أوسع يعكس تزايد اهتمام الجانبين بتعزيز التعاون الاقتصادي، ويبيّن أن يتم مواكبة هذا الاهتمام من قبل السياسيين الذين ينبغي عليهم المبادرة إلى تطويع هذا الاهتمام من خلال عقد الاتفاقيات واتخاذ الخطوات التي تساعد على تحويل عملية الاستثمار المباشر والتجارة والخدمات بين الجانبين بشكل أفضل".

### نوبياس دامن، "بانك دي زد فر انكورتور"

"بالنسبة لنا هذا أهم ملتقى عربي ألماني رغم ضعف تمثيل البنوك فيه. هذا لأن راعات الملتقيات القائمة هذه الخفزة لأن الخدمات المالية مهمة جداً ليلعب التعاون الاقتصادي. واعتقد أن الفرصة مؤاتية الآن للفت نظر البنوك العربية والألمانية إلى التعاون بشكل أفضل لولاكة تطوير العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية".



عبد العزيز الخالفي الأمين العام لفرقة التجارة والصناعة العربية الألمانية

حالياً يسمح الوضع الأمني بذلك. وفي هذا السياق طالب بعض المتحدثين بتقديم ضمانات إضافية لدعمها في توجهاتها هذه. وفي سياق آخر اشتكى رجال الأعمال العراقيين من صعوبات الحصول على تأشيرة دخول إلى ألمانيا ما يشكل أحد العوائق بالنسبة لتعزيز علاقاتهم مع نظرائهم الألمان. ودعا هؤلاء إلى تسهيل إعطاء التأشيرات من خلال التنسيق بين الغرف التجارية ووزارة الخارجية الألمانية. وتطوّقت الورشة كذلك إلى موضوع ديون ألمانيا على العراق إذ أكد الجانب الألماني ممثلاً بوزارة الاقتصاد والعمل أن الحكومة الألمانية على استعداد لشطب 50 في المئة منها بشرط أن تقوم الدول الدائنة الأخرى بخطوات مماثلة وفقاً لما ذكره المستشار الألماني غيرهارد شروبر مؤخراً.

## آراء في الملتقى

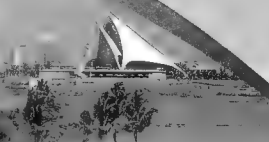
### حسين النويس، "الإمارات القابضة"

"شكل الملتقى فرصة كبيرة للقاء رجال الأعمال العرب والألمان لا سيما رجال الأعمال من الإمارات التي هي شريك في ملتقى هذا العام. واعتقد أن تمثيل الشركات الألمانية كان متنوعاً وإسعاداً بحيث غطي رغبات معظم المشاركين على صعيد البحث عن شركاء".

### كريغور كارتيان، شركة فيلهلم سين لوسايل التصل

"معظم الحاضرين من الجانب العربي هم من الإمارات والسعودية. تمثيت لو حضر

# One Home... Many Countries



A unique collection of Hotels in major cities  
across the Middle East & Africa.

*Flamingo Hotels are selective yet different in character and offer  
a distinctive local ambiance with personalized service.*



**FLAMINGO**  
HOTEL MANAGEMENT

website:

[www.flamingo-hotels.com](http://www.flamingo-hotels.com)

Email:

[flmhc@emirates.net.ae](mailto:flmhc@emirates.net.ae)



العطري يلوّش من اليسار: د. وائب الفلاح، الوزير كورشاد توزمان، محمد صالح الملاح، طوغوث دوبران رئيس مجلس رجال الأعمال السوري التركي

## ملتقى الشراكة السورية التركية زراعة المناطق الحدودية بالخضروات بدل الألغام

حلب - يارا عشي

توزعت أعمال الملتقى على ست ورش في قطاعات الصناعات الغذائية، النسيج، الصناعات الهندسية، السياحة والمجمعات التجارية، الألبسة الجاهزة، إضافة إلى الصناعات الكيماوية والإسمنت. وقد خاطب المهندس محمد ناجي العطري الملتقى مؤكداً على أهمية التعاون الإقليمي والتنسيق المشترك كضرورة تحتملها مقتضيات الواقع، وأشار إلى أن مسيرة التعاون المشترك بين سورية وتركيا قطعت أشواطاً متقدمة على مختلف الصعد الاقتصادية والسياسية والثقافية. ودعا المؤسسات الحكومية في البلدين إلى اكتشاف آليات تطوير هذه السيرة وسبل تنميتها وتفعيلها من خلال البرامج والمشاريع والشراكات والمبادرات الجادة. وقال العطري إن حجم المبادلات التجارية بين البلدين تضاعف وازداد عدد الشركات التركية المستثمرة في سورية، كما ازداد عدد المستثمرين السوريين في تركيا. واعتبر أن علاقة البلدين التي يجب توسيعها من مراحل الشراكة التي يجب توسيعها وإغنائها من خلال نقلة نوعية واتخاذ إجراءات في مقدمتها إقامة منطقة التجارة الحرة بينهما وتطوير مشروعات زراعية مشتركة في المناطق الحدودية وإنشاء مراكز

بحضور رئيس مجلس الوزراء السوري المهندس محمد ناجي العطري، ووزير الدولة التركي لشؤون التجارة الخارجية كورشاد توزمان وبمشاركة نحو 1100 رجل أعمال سوري وتركّي، نظمت غرفة تجارة وصناعة حلب نهاية شهر أيار/مايو الماضي ملتقى الشراكة السورية التركية، وقد شكّل الملتقى بمستوى الرعاية وكثافة الحضور، مؤشراً على تنامي العلاقات السورية التركية على الصعيدين السياسي والاقتصادي، كما جاء ترجمة للزيارة التاريخية التي قام بها الرئيس السوري بشار الأسد إلى تركيا مطلع العام الجاري والاتفاق على إقامة منطقة تجارة حرة بين البلدين يُتوقع أن يُعلن عنها نهاية هذا العام، وإقامة مراكز تجارية حدودية، إضافة إلى تطوير مشاريع زراعية مشتركة في الأراضي الحدودية التي كانت مزروعة بالألغام.

شكّل الملتقى فرصة لبحث عشرات المشاريع المشتركة بين رجال الأعمال السوريين والأتراك، وغلب أنه تمّ الاتفاق من حيث المبدأ على 17 مشروعاً في قطاعات مختلفة، كما تمّ الترويج لخمس مشروعات ضخمة في مجالات صناعة النسيج والفنادق والإسمنت والصناعات الغذائية.

تجارية وبوابات عبور.

وفي هذا الملتقى، الذي ضمّ أيضاً 650 رجل أعمال سوري، ألقى وزير الدولة لشؤون التجارة الخارجية التركي كورشاد توزمان، كلمة قال فيها: "إن العلاقات بين البلدين وصلت إلى الذروة وإن هذا الملتقى هو تعبير عن الاهتمام بتعزيز العلاقات السياسية والاقتصادية والتجارية والاستثمارية، وقال إن الهدف الرئيسي هو زيادة حجم التبادل التجاري ليصل إلى 2 مليار دولار".

وذكر توزمان أن العلاقات التجارية بين البلدين لا تزال محدودة، وهذا الأمر يتطلب تنسيق التجارة الحدودية وإقامة مناطق حرة وتسهيل الإجراءات المصرفية وتخفيض الرسوم في مجالات النقل والجمارك وإزالة جميع العراقيل التي تقف في وجه تطوير نشاط رجال الأعمال في البلدين.

وأيد ذلك رئيس اتحاد غرف التجارة السورية د. واثق الفلاح مشيراً إلى أنه على الرغم من أن التبادل التجاري بين سورية وتركيا هو الأكبر والأهم بين البلدين متجاورين في المنطقة، إذ وصل إلى نحو 33 مليار ليرة سورية، إلا أن مجالات استيراد والتصدير أكبر من ذلك بكثير وهي تحتاج مزيد من الجهد لاكتشاف ما ينتجه البلدين من سلع وتجهيزات.

وشدّد رئيس غرفة تجارة حلب صالح الملاح على أن رجال الأعمال في البلدين يشتركون في هدف واحد، هو خلق البيئة التجارية والصناعية والاستثمارية الصحيحة بينهما، معتبراً أن الملتقى يصبّ في خدمة هذا الهدف ودفع العلاقات التجارية الشنالية إلى مستوى الشراكة الحقيقية.

أما رئيس غرفة صناعة حلب غسان كريمة، فدعا إلى تطوير التعاون الاقتصادي بين سورية وتركيا للوصول إلى بناء استراتيجية اقتصادية مشتركة، معتبراً أن المستوى الحالي للتعاون بين البلدين لا يفي بالفرص المطلوبة ودعا كريمة كذلك القطاع المصرفي السوري والتركي إلى تحمل مسؤوليته في تقديم التسهيلات الائتمانية لرجال الأعمال والمساهمة في تمويل المشاريع المشتركة.

### حصول مشاريع

توزّع رجال الأعمال من البلدين على ست ورش متخصصة في قطاعات الصناعات الغذائية والهندسية والكيميائية، والنسيج والألبسة الجاهزة والإسمنت، إضافة إلى

### العطري:

## المؤسسات الحكومية مدعوة لتطوير آليات ومبادرات لتعزيز مسيرة التعاون مع تركيا

### كورشاد توزمان:

## الملتقى تعبير عن الاهتمام بتعزيز العلاقات السياسية والاقتصادية، وتيسير أنشطة رجال الأعمال

عبد الله

السباحة والمجمعات التجارية. وشهد الملتقى أكثر من 1800 لقاء جانبي بين رجال الأعمال الذين توصلوا إلى اتفاقات أولية على 17 مشروعاً مشتركاً في مجالات الإسمنت، الصناعات البلاستيكية، الدهانات والأصبغة، الزيوت وزيت الزيتون، تصنيص وتحضير الحبوب، الأقمشة والألبسة، القطعنة، مكاتب الخدمات السياحية، للمنتجات السياحية العلاجية، المجمعات التجارية، الفنادق، النقل البري والبحري، صهر وسبكات للمعادن، قطع تجميل السيارات، الأنايب المعنبة، البلاط والرخام وإقامة معارض مشتركة.

وشهد الملتقى البحث في إعلان تأسيس

عبد الله

## أكثر من 1800 لقاء جانبي بين رجال الأعمال واتفاقات أولية على 17 مشروعاً مشتركاً

عبد الله

## علاقات تاريخية ومستقبلية

مشروع لإنتاج المواد اللاصقة هو الأول من نوعه في سورية، ومصنع آخر لإنتاج خيوط البوليستر برأس مال يراوح بين 70 - 100 مليون دولار.

كما عرض على المشاركين خمسة مشاريع تقام في محافظة حلب وهي:

— مشروع فندق سياحي (خمس نجوم) يحتوي 260 غرفة مفردة ومزدوجة وأجنحة ديجلوماسية ورئاسية، تقدر تكلفته الاستثمارية بنحو 18 مليون دولار.

— مشروع الغزل والنسيج لصناعة اللجين بنقله 50 مليون دولار.

— مشروع إسمنت بطاقة 1500 طن كلينكر يومياً بكلفة 100 مليون دولار.

— مشروع لإنتاج ملح للماشية بطاقة يومية تقدر بنحو 100 طن ملح مائدة و50 طن ملح طعام، وتقدر تكلفته استثمارية بنحو 8 ملايين دولار.

— مشروع زيت الزيتون بطاقة 5 آلاف طن سنوياً وبتكلفة استثمارية تبلغ 3 ملايين دولار.

### .. وحصول توصيات

خرج الملتقى في ختام أعماله بجملة توصيات أهمها، ضرورة الإسراع في إنجاز الخطوات اللازمة إلى تحقيق آلية السوق في سورية في مجالات الاستثمار والتسويق والتصدير والتمويل، فتح مكتب في غرقتي تجارة وصناعة حلب ومكتب مماثل في تركيا لمعالجة نتائج أعمال الملتقى والمساعدة على تنفيذ المشاريع التي طرحت، تسيير رحلات جوية مباشرة بين مدينتي حلب واسطنبول، الاستفادة من الخبرات التركية في تطوير القطاع السياحي السوري وبخاصة منطقة الساحل، تبني استراتيجية تسويق مشتركة بين البلدين للتعاون مع أسواق الاتحاد الأوروبي والأسواق العربية وغيرها من الأسواق العالمية.

تم توقيع أول اتفاقية تجارية بين سورية وتركيا العام 1947 ينتج بموجبها كن من البلدين الآخر معاملة الدولة الأولى بالرعاية. وفي العام 1982 وقّع البلدان على بروتوكول لتبادل البضائع. وشهد التبادل التجاري بين سورية وتركيا نمواً مطرداً منذ مطلع التسعينات، إذ ارتفع من نحو 257 مليون دولار للعام 1992 إلى نحو 633 مليوناً العام 2001 ليصل العام الماضي إلى نحو 800 مليون دولار، وكان ميزان التبادل التجاري يميل لصالح تركيا حتى العام 1996 ثم أصبح يميل لصالح سورية حيث تضاعفت الصادرات السورية بنحو 7,5 مرات خلال عشر سنوات، وعلى الصعيد الاستثماري قامت 13 مؤسسة تركية بإنشاء مشروعات لها في سورية في حين قام أكثر من 730 مستثمراً سورياً بإنشاء مشروعات في تركيا.

وفي ما يخص السياحة فقد بلغ عدد زوار سورية من الأتراك أكثر من 467 ألفاً العام 2002، بينما بلغ عدد السوريين الذين زاروا تركيا نحو 116 ألفاً.

اجتمع رجال الأعمال السوريون والأتراك المشاركون في الملتقى في لقاءات مع "الاقتصاد والأعمال" على الفائدة الكبيرة المحققة في مثل هذه الملتقيات على صعيد بلورة المشاريع المشتركة وكذلك على صعيد تنمية العلاقات الاقتصادية والتجارية:

محمد أوتشي أوغلو (رجل أعمال تركي)

كمال كارتل اوغلو (رجل أعمال تركي)

إنها زيارتي الثانية لسورية، وسجن مشاركتنا في الملتقى كانت مجدية كثيراً في عرض مشاريع مشتركة عدة على رجال الأعمال السوريين في مجال تصنيع وإنتاج الألبسة الجاهزة الرجالية والنسائية، على أن يتم تصدير الإنتاج عبر تركيا إلى الدول الأوروبية.

د. عبد الرزاق عبد الجبار (رجل أعمال سوري)



شكل الملتقى فرصة جيدة لنا للبحث مع رجال الأعمال الأتراك مشروع إنشاء فندق بسعة 250 غرفة، إضافة إلى 20 موبيلاً من فئة 4 نجوم وبتكلفة أولية تصل إلى 6 ملايين دولار.

أحمد حكمت منصور (رجل أعمال تركي)

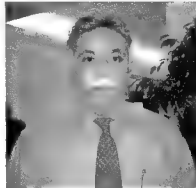


لجئنا شركة لنحل الخفض ومشتقاته مركزاً لها إيطالية، وقد حرصنا على المشاركة في الملتقى لتنشيط عمليات نقل زيوت الصابون من سورية إلى تركيا. ■



نفضل اللقاءات الثنائية بين رجال الأعمال التي تتم في ورش الملتقى، فهي أكثر جدوى في بلورة مشاريع التعاون من اللقاءات العامة. ونأمل بتخفيف الرسوم الجمركية على السلع والبضائع المتبادلة بين البلدين.

فواز العجوز (رجل أعمال سوري)



كان للملتقى فرصة جيدة لنا كشركة مشروعين مهمين يحضرون شركتنا التركية، المشروع الأول يتعلق بتصنيع أجهزة الطاقة الشمسية، والثاني لتصنيع قسامل لتحميدات المياه الصالحة للشرب والتكنولوجيا للتدفئة المركزية.

جاك عبد الأحد (رجل أعمال سوري)

كنا نعرف مسبقاً رغبة رجال الأعمال الأتراك القوية بإقامة مصانع لإنتاج الألبسة الجاهزة في سورية، وقد تعززت هذه الرغبة بعد الزيارات التي قموا بها إلى مصانع الألبسة في حلب.



الملتقى هو أحد ثمار تطور العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين. وهو تميز بعرض مشروعات محددة على رجال الأعمال مثل مشروع تطوير معدل السكر في منطقة جسر الشغور السورية بقيمة 300 ألف يورو، وهو مشروع يثير اهتمامنا. ونتمنى أن يتم تسهيل عبور رجال الأعمال بين البلدين.

محمد شربلاني (رجل أعمال سوري)



يفترض إيجاد آلية متابعة ما تم التوصل إليه، سواء على صعيد التوصيات أو الاتفاقيات الندية بين رجال الأعمال، لا سيما وأننا لسنا جديفة بالخلف من قبل الطرفين في تنفيذ مشروعات مشتركة علماً أن الجانب التركي أبدى اهتماماً أكبر في مشروعات السياحة والإسمنت والنسيج والملابس الجاهزة، مستفيداً من ذلك من توافر المواد الأولية والخبرات واليد العاملة في سورية. ونحتاج إلى الاستثمارات المشتركة لتوفير إنتاج بنوعية جيدة مما يسمح بالتصدير إلى الأسواق الخارجية.

# خدايتم رجاء الهمم بالانتم ليجكمن أهلكمك التراقي



إذا كنت أعمالك هي التي دفعك لزيارة دبي، فإن ما ستقدمه بين يديك من الراحة والترفيه سيكون حافزاً أقوى لفكرار الزيارة فيمكنك أن تختار إحدى الأحياء المصممة بشكل رائع هي طابق رجال الأعمال، والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار هذا فضلاً عن أن طابق رجال الأعمال قد جهر بقاعة جلوس خاصة لإجراء اجتماعات العمل أو لأحد فسط من الراحة بعد مساء يوم عمل إن الخدمات العالية المستوى التي يصيهاها طابق رجال الأعمال على المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على كامل الثقة بأنك ستستمتع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك



مكتبة الاستعمال بحدمات مثالية لأمن الحجز بالندق أو إجازات لمعاردة وجبة إسطار يومية تجهيزات راقية في لغرف مركزية الأفعال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات أو مكتب خاصة قاعة استعمال لقاء الصوف من رجال الأعمال والصيوف المصير خدمات راقية لإنجاز لعملات الصحة والمؤتمرات النادي الصحي مع صالة للباقة الدنية وحمام سباحة وملعب تنس مطعم راق يقدم أشهر الأطلاق العالمية ومطاعم وحجرات سريعة مع خدمة التوصيل للعرف على مدار الساعة أكثر من ٨ متحراً مهيماً لغرض أرفى الأزياء لماعرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات مصرف صيدلية وسوبر ماركت

THE

Executive Club

AT



الاستان از هذين  
تفوق لافنية  
منعة الإقامة

www.al-bustan.com



شارع المهدة الطوار صدوق بريد ٢١٧ دبي الإمارات العربية المتحدة

هاتف ٤١٢٣٠٠٠ ٤١٢٣٠٠٠ فاكس ٤١٢٣٠٠٠ ٩٧١ البريد الإلكتروني albustan@emirates.net.ae

## المنتدى السعودي الأول للتأمين

وعلى أثر سلسلة المداخلات التوضيحية التي تضمّنها المنتدى، جرت مناقشات بين ممثلي شركات التأمين والمسؤولين في مؤسسة النقد العربي السعودي "ساما" تعهّدت حول الجوانب التنظيمية والمالية والتقنية للقانون.

## إيضاحات من "ساما" لإزالة مخاوف الشركات القائمة

وفي ما يخص كيفية إبراز تاريخ عمليات الشركة وإمكانية انتحال موقعين من شركة بيمية إلى أخرى جديدة، أوضحت "ساما" أن إبراز تاريخ عمليات الشركات جازئ من خلال دراسة الجهودي، بشرط أن تضم عبر طرقت ثالث بصفة خبير، مثل مكتب استشاري موقوف، كما أن انتحال العاملين هو أمر جازئ. ولكن القانون يحظر الجمع بين الضمومة شركة إدارة في أكثر من شركة تأمين واحدة سواء كانت شركة ملية أم أجنبية. وأجاز القانون لشرك تأمين سعودية مسجلة في البهوه لتسك أسهمها في شركة تأمين ملية وذلك كاستثمر أجنبي.

الافتتاحية للمنتدى "أن يرتفع حجم سوق التأمين السعودية خلال العام الأول للبدء بتطبيق القانون إلى 7 مليارات ريال، وذلك بعد تطبيق التأمين الإلزامي الصحي وأنواع التأمين الأخرى".

جذہ - سلیم بو دیاب

72





عمر بادي



خالد بركات



موسى الربيعة

وسيط التأمين مع شركات تأمين خليجية وإقليمية حسب القانون، ولكن لا يجوز لوسيط التأمين الجمع بين نشاطي التأمين وإعادة التأمين بحيث يجب الفصل بين عمولات ورسوم التأمين وإعادة التأمين كما يسمح للوسيط بتغطية المخاطر من خلال الشركات خارج المملكة بعد إثبات بأن عملته تحت في المملكة وعدم توفّر شركة سعودية لتغطية هذه المخاطر، كذلك عليه إدراج هذه العملية ضمن عمليات شركة التأمين المرخص لها من قبل "ساما".

## ...والعاملون في القطاع

تخشعت اللوائح أيضاً المواصلات المطلوب توافرها لدى العاملين في قطاع التأمين والذين سيخضعون لامتحان الجدارة. ومن هذه المواصلات، حيازة شهادة جامعية و5 سنوات من الخبرة في مجال التأمين أو حيازتهم على جدارة احترافية في هذا المجال، والخضوع لامتحان الجدارة أو تقديم مواصفات موازية لما يتطلبه هذا الامتحان.

وفي الشق المالي والتقني فقد تضمنت اللوائح التنفيذية عدداً من النقاط المتصلة بالمعاملات والأخبار على غرار تلك المتعلقة بالتأمين الصحي على سبيل المثال.

## دور للمصارف

وفي الإطار التنظيمي أيضاً، ومع تنامي ظاهرة تكامل الأنشطة التأمينية والمصرفية، سمح القانون الجديد للمصارف، بعد حصولهم على الترخيص اللازم من مؤسسة النقد، بالعمل كوكلاء لشركات التأمين، وبيع بوالص التأمين من خلال فروعههم وعبر موظفيهم الذين عليهم بدورهم الحصول على ترخيص من "ساما" قبل ممارستهم للمهنة. مع العلم أن القانون يمنح المصارف من بيع بوالص تأمين مائدة لشركات غير مرخصة من قبل المؤسسة.

ويرى رئيس مجلس الإدارة ومدير عام شركة "ميدغلف" للتأمين لطفى الزرين أن المصارف السعودية لها دور مكمّل في بضاعة وجودها مع شركات التأمين أو باعتبارها شريكها المصرفية لتوزيع وبيع برامج تأمينية أساسية موزعة بشكل سهل ومغز. كما أنه مؤسسه النقد العربي السعودي خيرة سابقة ناجحة جداً في قطاع الصراف في المملكة، ما يطمئن إلى أن دورها الرقابي سيكون مفيداً جداً في تطور قطاع التأمين.

أما الرئيس التنفيذي للمشركة التعاونية للتأمين موسى عبد الكريم الربيعة فقال: "إن دور المصارف السعودية مهم ومكمل

الجديد بحاجة إلى توضيح بعض النقاط فيه لا سيما المتصل منها بالمساهمين والأمور التقنية". ويعتبر أن "تحديات المرحلة المقبلة أمام الشركات تتمثل بتعزيز الخبرات، بحيث من الأهمية يمكن الاستعانة بخبرات الشركات الكبيرة، لا سيما وأن صناعة التأمين السعودية تمر بمرحلة انتقالية من التأمّن اللطفي إلى التأمين المنفّذ".

## تحول من فترة السماح

وفي حين يشدد رئيس مؤسسة مهنا وشركاء، الدكتور إبراهيم مهنا على أهمية اللوائح التنفيذية المنتظرة منذ فترة طويلة، إلا أنه يشير إلى "عدم وجود شيء كامل وهذا ما ينطبق على قطاع التأمين السعودي الذي يتطلب مزيداً من الوقت ليتبلور". ويكشف بأن "السعودة والخبرات بملان التحدي الأساسي أمام قطاع التأمين السعودي، ولكن إذا ما أخذنا المصارف كنموذج عن السعودة نلاحظ بأن التجربة مقبولة، والأمور عنه من الممكن تطبيقه على قطاع التأمين".

ويشير بدوره رئيس مجلس إدارة شركة البحر الأحمر للتأمين السعودية خلون بركات إلى "وجود بعض الأمور التي كانت تتطلب توضيحاً، وقد تم توضيحها الآن. وإن كان هذا اللقاء أساساً لمعد من الملاحظات نأمل أن تأخذ بها "ساما" لما فيه من خير لنهضة الصناعة في السعودية". ويضيف على صعيد فترة السماح، لقد أسسنا واضحا بأن لأن هذه الفترة تراوح بين 8 و12 شهراً للتسجيل الشركات وترتيب أوضاعها حصراً وليس لتوقيفها". أما الربيعة فيكشف عن كون "شركة التعاونية للتأمين تستعد للمرحلة المقبلة منذ العام 2000 تقريباً. وذلك من خلال التدريب المكثف للموظفين لبيتا، والاستثمار في المعلوماتية، والتوسع المحلي للورس والتوعية على أهمية التأمين في مجالات كافة". يُذكر أن الحكومة السعودية قررت مؤخراً طرح كامل حصتها في التعاونية للتأمين للاكتتاب العام، وذلك كخطوة أولى في إطار تنظيم القطاع. كما أن مؤسسة النقد

لدور شركات التأمين، وإن كانت صناعة التأمين مختلفة عن العمل المصرفي ولكل منهما خصوصيته، لا سيما في ما يتعلق بخصوات التوزيع، وقد باشرت بعض المصارف بتأسيس شركات للتأمين". وأيد ذلك مدير عام الشركة السعودية العامة للتأمين نقولاً كهيل مؤكدة: "ضرورة تواجد المصارف السعودية في سوق التأمين، بحيث نشهد تحالفات بينها وبين شركات التأمين وهذا أمر طبيعي ويؤدي إلى تطوير صناعة التأمين ويفتح الأفق أمامها للوصول إلى الأفراد المستفيدين".

## تحديات المرحلة الانتقالية

تعتبر المرحلة الراهنة في سوق التأمين السعودية مرحلة انتقالية وتتميز بالشركات التأمين البالغ عددها حالياً 110 شركات. وتوقع موسى عبد الكريم الربيعة أن يتراجع هذا العدد حكماً بموجب اللوائح التنفيذية لنظام التأمين السعودي "والتي حددت بأن تكون شركات التأمين شركات مساهمة عامة. وعليه، إما أن تتحول هذه الشركات إلى شركات وساطة أو وكلاء لشركات أخرى أو تندمج". وبلغت لطفي الزرين إلى أن صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية تمر حالياً بأحدى أهم مراحلها، كمقدمة لوثبة نوعية وريادية بفضل التشريع للتكامل الذي وضع مؤخرًا للقطاع والقائم على اندماج القطاعين، في وقت من المثلوق أن تصبح سوق التأمين السعودية أهم وأكبر سوق تأمين في المنطقة العربية". ويشير إلى أن بعض "إن يتم بسهولة، فمن جهة هناك بعض التحديات في اللائحة التنفيذية التي صدرت وأحدثت إرباكاً قوياً لدى العاملين في هذا القطاع، والذين وجدوا أنفسهم أمام تحديات عدة إن من ناحية الرسمة أو وجوب اعتماد معايير قياسية محددة للاكتتاب والاحتفاظ، بالإضافة إلى اعتماد برنامج طموح للسعودة".

ويقول نقولاً كهيل: "إن قانون التأمين



نایف الزین

فهد الزین

للمخلول مع حليف محلي يكون إما شركة تأمين أو مصرف، يُبدي بعض العاملين والمراقبين للقطاع تحوُّلاً من اعتماد المنافسة في السوق بين الشركات المحلية وخاصة مع تطبيع عدد من التأمينات الإلزامية من جهة، ومن عدم القدرة على مواجهة الشركات المحلية التي تتمتع بملاءات مالية عالية وحتى قدرات فنية وبشرية تفوق تلك المتوافرة محلياً من جهة أخرى.

ويقول الربيعان بأن "الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية لا يخيف صناعة التأمين السعودية، بحيث أن شركات التأمين العملاقة حاضرة أصلاً في السوق السعودية". ويضيف الزين في ما يخص المنافسة المحلية بين الشركات قائلاً: "لا اعتقد أن الشركات الكبيرة تلجأ إلى سياسة إغراق السوق في عملياتها التنافسية لأن معايير الاكتتاب المفروضة في اللائحة التنفيذية ستؤدي سريعاً إلى إهلاك أي شركة تتبع هذا النهج وبالتالي خروجها سريعاً من السوق، إلا أنني أتوقع أن تمر كل الشركات بفترة ضبابية إلى أن تكتشف موقعها الطبيعي لاحقاً".

وحول وضوح الدور الرقابي في هذا المجال، يوضح مهنا بأن الرقابة على قطاع التأمين يجب أن ينظر إليها كإحدى من الفرض وليس كعقبة. ولهم هو والنظام الكفائي أو المحاكم التجارية التي ستبني بالأمور المتعلقة بالشق القانوني من قطاع التأمين".

يُذكر أن محاكم المظالم ومؤسسات بت النزاعات ستقوى بموجب النصوص القانونية فض النزاعات للتصلة بممارسة المهنة.

## قيود على الاستثمارات

ويبقى أحد أهم التحديات أمام صناعة التأمين السعودية ويمكن في الشروط التي تنص على إلزامية الاستثمارات المالية لشركات التأمين داخل السوق السعودية. "ما يرحم الشركات من مردود أعلى في حال وظفت هذه الاستثمارات خارج هذه السوق، حيث من المعروف بأن عائدات شركات التأمين تعتمد وبنسبة كبيرة على العائد الاستثماري، يكشف بلانلي.

ويضيف: "يضاف إلى ذلك عملية إسناد إعادة التأمين المحلي، حيث اشترطت اللوائح التنفيذية إسناد ما لا يقل عن 30 في المئة من مجمل الأقساط داخل المملكة وعدم السماح لأي إسناد اختياري بين الشركات. وفي نظره سريعة على تركيبة أنواع التأمين وحجم كل نوع، نرى صعوبة تطبيق نسبة الـ 30 في المئة هذه".

هناك أيضاً أمور فنية تفصيلية بعضها جرى توضيحها وبعضها ما زال في المظلة الرمادية. اعتقد بأن الممارسة ستكون كفيلة بتوضيح هذه النقاط، لا سيما بأن "ساما" على لسان نائب المحافظ محمد الهاسر، أظهرت تفهماً كبيراً لها وأبدت استعداداً للتجاوب مع المطالبات المتعلقة بها. كما جرى توضيح الأمور الخاصة بتأمينات الحماية والأضرار وكذلك التكافل الإسلامي في التأمين، بحيث أن مؤسسة النقد العربي السعودي ستقوم بتطبيق مفهومها للتأمين التعاوني كما هو منصوص عليه في اللوائح التنفيذية".

ويرى الزين أيضاً بأن "هناك دورة تعليمية يجب أن تمر بها الشركات السعودية الجديدة قبل أن تتمكن من السيطرة على نشاطها ضمن المواصفات الجديدة والتي هي ذات وجه متطلب وعيادي".

ويقول مديرو عام شركة التأمين الوطنية السعودية عمر بيلالي بأن "هناك بعض الشروط التي تفرضها السوق مثل المواصفات العالية لصناعة التأمين التي لم تتأقلم معها السوق السعودية بعد في ظل غياب أي جهة رقابية في السابق، لكن مؤسسة النقد العربي السعودي تلمطن بالتعاظمي بمرونة في ما يخص تطبيق هذه المواصفات. وفي النهاية يجب أن يتحلى كل الأطراف في قطاع التأمين مع مؤسسة النقد العربي السعودي بالإيجابية وألعمل معاً لصالح صناعة التأمين في المملكة".

وحول خطوات "ميدغلف" للمرحلة القادمة، يقول الزين بأن "ميدغلف" كانت ولا تزال مفتحة بخيار السوق السعودية وليس بسر أن أسوة بالعديد من شركات التأمين قلعتنا مرحلة متقدمة من تجهيز ملفنا مؤسسة النقد العربي السعودي التي نأمل أن تمنحنا الترخيص خصوصاً أننا نعتبر أنفسنا من الشركات الرائدة في هذا القطاع وبوجه التحديد في المملكة العربية السعودية".

## ومن المنافسة

ومع اندلاع السوق أمام دخول الشركات العملاقة التي بدأت استعداداتها

العربي السعودي قد قامت خلال السنوات الثلاث الماضية بتدريب مجموعة من الشباب السعودي ليتولوا مسؤولية قطاع التأمين في المؤسسة وإدارة النظام الجديد للتأمين. وقد شكلت، منذ ستة أشهر، لجنة تضم مؤسسة النقد والمعهد المصري وبعض مراكز التدريب وممثلي شركات التأمين مهمتها وضع سياسات وآليات وبرامج لتدريب الشباب السعودي على العمل في مجال التأمين.

## ...وعلى حقوق المساهمين الحاليين

إذا كان التحول إلى شركات مساهمة عامة يفتح شركات التأمين العاملة في السوق مرونة أكثر في التحكم وممارسة نشاطها، إلا أن الإرباك يبدو واضحاً على قناعة ومسؤولي تلك الشركات والذي لم تتمكن المؤسسة من تبديده رغم الانفتاح الذي قُدي به لجنة إعادة النظر في بعض الأمور. وذلك في إطار الصلاحيات الممنوحة لها.

ويعلق الزين على هذه المسألة قائلاً: "إن طرح حصص الشركات للاكتتاب وبقيتها الإسماعية في إحصاء بحق مساهمي الشركات الأساسيين، خصوصاً إذا كان لديها حصة تأمينية سابقة، كما يتضمن إحصاءاً بحق المساهم السعودي الذي سيكتف غيباً وبقدرة على إنجازات عديدة. ويرى الزين بأن "حلاً مثالياً يمكن في اعتماد مبدأ الاكتتاب العام بعد فترة ثلاث سنوات من التماهي الأولي لكي يصبح للمساهم الجديد خلفية مناسبة قبل الاكتتاب، وحتى تتمكن الشركة من الحصول على المردود الفعلي للأسهم المطروحة. علماً أن أداء الشركات الجديدة في ضوء القانون الجديد قد يختلف تماماً من أدائها قبل القانون".

ويقول بركات بشأن هذه النقطة أن "لحرج حصة الشركات للاكتتاب العام، حسب نظام الشركات ونظام التأمين ونظام مجلس الوزراء واللوائح التنفيذية واللوائح التي طرحتها "ساما" سيتم منذ اليوم الأول. وهنا يجد معظم المستثمرين بذلك إحصاءاً بالقيمة المعنوية لبرائتهم. وهم يطالبون بفترة 3 سنوات ل طرح الأسهم تتضمن إضافة علاوة إصدار على قيمة السهم وتأخذ في الاعتبار تاريخ وجودهم في السوق وخبراتهم وبالتالي تكون عائدة بالنسبة إليهم". ويتابع: "أما الشركات التي ليس لها تاريخ في السوق وحديثة الدخول إليها فإنها ما حقت نتيجة جيدة خلال 3 سنوات فقد لها علاوة إصدار. وقد وعدت "ساما" النظر في هذا الموضوع ضمن الصلاحيات التي تتمتع بها. إلى جانب ذلك،

# AWTTE

## Arab World Travel and Tourism Exchange

October 7-10, 2004 BIEL, Beirut

Think Business. Think Tourism. Step Forward

AWTTE  
LEBANON

Organized by:



**METROPOLITAN**  
Dubai - Paris - Beirut

Gold Host Hotel Sponsor

Official Magazine

**Middle East  
Travel**

**Al-Iktissad Wal-Aamal Group**

**LEBANON:** P.O.Box 113-6194 Hamra, Beirut 1103 2100; Tel: 961 1 780200, 799911 Fax: 961 1 780206/7

**Web Site:** <http://www.iktissad.com> **E-mail:** [awtte@iktissod.com](mailto:awtte@iktissod.com)

## عضو مجلس إدارة ميونخ ري:

# معظم شركات التأمين العربية وسطاء لشركات إعادة

ببروت - بروت نكاش



كارل فيتمان Karl Wittmann

اعتبر عضو مجلس إدارة مجموعة ميونخ ري الألمانية كارل فيتمان Karl Wittmann أنَّ عدداً كبيراً من شركات التأمين في العالم العربي تُمارس مهنة الوساطة أكثر من دور الشريك لمعيد التأمين في الخطر، وقال بأنَّ قانون التأمين في المملكة العربية السعودية الذي قضى بزيادة رأس مال شركات التأمين إلى 100 مليون ريال سعودي من شأنه حثَّ الكثير من تلك الشركات على الاندماج وبالتالي على تعزيز قدراتها على الاحتفاظ بمعدل أعلى من الخطر.

وأشار فيتمان إلى أنَّ التوقعات بالنسبة لقطاع التأمين العربي جيدة تستند إلى النمو المطرد الذي تشهده أسواق التأمين العربية الذي يرافقه نمو في الطبقة الوسطى، إضافة إلى ارتفاع أسعار النفط التي تؤدي إلى إنعاش الاقتصادات العربية عموماً، كما تحدث كذلك عن أداء قطاع إعادة التأمين خلال العام الماضي، وهذا الحوار:

□ كيف كان أداء قطاع إعادة التأمين في العالم خلال العام 2003؟

□ تمكَّنت كل شركات إعادة التأمين تقريباً في العالم خلال العام 2003 من تحقيق نتائج إيجابية وهذا ما يظهر في كل أرقامنا المنشورة. ونحن نقسِّم أداءنا في إعادة التأمين في غير الحياة على أساس النسبة الموحدة Combined ratio وهو توحيد نسبة الخسارة ونسبة النفقات، وإلى حدٍّ ما، كل معيدي التأمين المأثزين على شهادة الجودة في الأداء نسبة موحدة أقل من 100 في المئة، ما يعني أن هؤلاء المعيين، ومن بينهم "ميونخ ري"، حققوا أرباحاً من عمليات الاكتتاب. ومع أن تلك نتيجة مريحة، لكن علينا أن نكون واقعيين وحذرين لجهة مدة العقد وشروطها، ولجهة الخسائر التي يمكن أن تحدث. فقد كان العام 2003 عاماً خالياً من الخسائر الكبيرة بحيث لم نشهد كوارث ضخمة ولا حتى خسائر بشرية كبيرة. لقد كنا محظوظين من هذه الناحية.

□ هل يمكن القول بأن قطاع إعادة التأمين بدأ ينعش؟

□ لقد تضرر القطاع كثيراً منذ العام

1998 حتى العام 2001، وكنا بدأنا مطلع العام 2001 معالجة مشكلة عدم الربحية في أعمالنا إلى أن وقعت أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001، ففُتِّرت للمعطيات بشكل كبير. □ أتت أحداث أيلول/سبتمبر إلى تغيير في توزيع شركات إعادة التأمين العالمية في المنطقة وخروج عدد منها من بعض الأسواق على سبيل المثال مصر، ما هو الاتجاه الآن؟

□ نحن في "ميونخ ري" لم نخرج من أي سوق، سواء من الولايات المتحدة أو من العالم العربي؛ إنَّما ما حصل هو أننا ركزنا بصورة كبيرة على عملية الاكتتاب وعلى قاعدة أعمالنا. من هنا، ربما لم نجد بعض العقود وفّرنا رفضها مع عدد من زبائننا ما يرضى المدة والشروط، واتفقنا معهم على عدم القيام بأي عمل لبعض الوقت لأننا

□ □

## نسبة الاحتفاظ ضئيلة جداً لدى شركات التأمين العربية

□ □

عاجزون من تلبية مطالبهم في ما يتعلق ببعض القيم المؤمنة.

□ كيف تقمِّمون ربحية شركات إعادة التأمين العالمية في الأسواق العربية مقارنة بربحيها في الأسواق الأخرى؟

□ اعتقد أنه من الخطأ المقارنة بين الأسواق العربية وبين الأسواق الأوروبية لأنَّه توجد أيضاً في العالم العربي شركات متطورة وأخرى أقل تطوراً، وشركات لديها محافظ مختلفة متنوِّعة لجهة المخاطر. فمثلاً هناك شركات لديها مخاطر كوارث طبيعية وأخرى أكثر من غيرها. لذا أفن أنَّهُ من الخطأ إعطاء صفة معينة للعالم العربي والقول أن العالم الأوروبي مختلف. برأيي يجب أن يُنظر إلى كل علاقة أعمال بشكل منفرد.

شركة لا وساطة

□ ما هي بوابك المشاكل التي تواجه شركات التأمين العربية؟

□ هناك خاصية تظهر بوضوح في العالم العربي وهي أنَّ عدداً من شركات التأمين تعمل فعلاً كوسطاء تأمين لشركات إعادة. فهي لا تحتفظ بشيء من الخطر، ولا يوجد

الخاصة تواجه تحديات حقيقية؛ وهي  
تحديات يواجهها المعيد المحلي والعالمي  
بصورة متشابهة.

### سياسة الاكتتاب المريح

□ ما هو حجم أعمال "ميونخ ري" في  
منطقة الشرق الأوسط؟

□ يقدر حجم أعمالنا في منطقة الشرق  
الأوسط وشمال أفريقيا بنحو 100 مليون  
دولار. هذا بالنسبة للحجم إنما هذا لا يعم  
كثيراً إن يمكننا تكبير الحجم مثلاً عبر  
الاكتتاب في أعمال السيارات في اليابان أو أي  
مكان آخر، إنما نريد أن نكتسب في عمليات  
مريحة. نريد أعمالاً مريحة أكثر منه حجم  
أعمال.

□ هل لديكم خطة لدخول سوق المملكة  
العربية السعودية؟

□ إننا ننظر إلى خيارات قليلة في السوق  
السعودية إنما بالطبع لن نكتشف عن أية  
تفاصيل لأن هذه علاقة أعمال خاصة بين  
إحدى الشركات و"ميونخ ري"، لذا لن  
نناقش هذه الفرض وهذه الخطط علانية. مع  
العلم أنه قد يكون هناك اتفاق مع شركات  
تأمين سعودية، أو شركات تأمين أخرى  
نريد أن تصبح جزءاً من صناعة التأمين  
السعودية الهائلة.

### إيران والعراق

□ ماذا عن الأسواق الأخرى في المنطقة؟  
ونكيف نظرون إلى سوق العراق؟

□ لا توجد لدينا أية خطط ملموسة  
لدخول أسواق جديدة حالياً، إنما بالنسبة  
لسوق العراق، فقد كنا متواجدين فيها وفي  
السوق الإيرانية أيضاً، وعندما التحقت  
بالعمل مع "ميونخ ري" منذ أربعين عاماً،  
كانت إيران والعراق تشكلان أكبر سوقين  
لمجموعتنا من ناحية حجم الأعمال (المبيعات  
والحرفه وغيرهما...)، ولا تزال لدينا  
اتصالات في إيران ونحتفظ بعلاقات جيدة  
مع شركات التأمين العراقية الوطنية وشركة  
الإعادة العراقية، ولا يوجد أي سبب لعدم  
إحياء هذه العلاقات التقليدية.

□ ماذا عن الاتجاه العالمي نحو الاندماج  
بين البنوك وشركات التأمين؟

□ بحسب تجريبي الشخصية  
وقناعاتي، فإن شركات التأمين والبنوك لا  
تملك المقاربة نفسها في الأعمال وهناك  
اختلافات في التفكير لذا الدمج بينهما ليس  
سهلاً. وبالنسبة، يوجد تأمين عبر المصارف  
وهو يشهد نجاحاً كبيراً في الكثير من  
الأسواق، لكن برائتي أي دمج بالكامل لا  
ينجح فعلاً. ■

## السوق السعودية ستشهد

### موجة اندماجات

□ أظن أن للمشاكل والتحديات التي  
واجهت المعيد المحلي تتشابه مع تلك  
التي واجهت المعيد العالميين، فكما هو  
معروف نحن نواجه تركيزاً متزايداً للقيم  
للمؤمنة، سواء تلك المتعلقة بمخاطر الكوارث  
الطبيعية أو المتعلقة بالمخاطر الفردية، إلى  
جانب عمليات الدمج وال شراء التي يشهدها  
العالم على المستويين العالمي والمحلي في هذه  
المرحلة. أما بالنسبة لشركات إعادة التأمين  
على الحياة فإن أهم التحديات التي  
تواجهها، هي ارتفاع متوسط العمر، وتحول  
المجتمعات إلى مجتمعات مرمة مع ما ينجم  
عن ذلك من المشاكل. كما لدينا ظاهرة عالمية  
هي التحول في ما يخص التأمينات الفردية  
مثل التقاعد، والصحة، والرعاية الطبية  
الأمم وغيرها، من الدولة إلى القطاع  
الخاص. وفي الدول حيث لا توجد أصلاً أية  
حماية من قبل الدولة فإن صناعة التأمين

لديها أي اهتمام بالاكتتاب المناسب، ولا  
إدارة الخطر ومراقبته لأنها تحفظ بنسبة  
ضئيلة منه في حين يتحمل معيد التأمين  
النسبة الأعلى. إذاً هذه خاصية تشكل  
ظاهرة في العالم العربي لكن لا أريد أن أصمم إن  
قد أكون غير عادل مع الشركات الكبيرة  
والأكثر احترافاً في العالم العربي، من خلال  
القول بأن جميع الشركات هي بمثابة  
وسطاء تأمين.

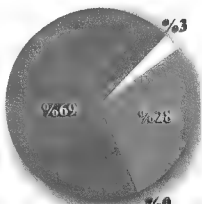
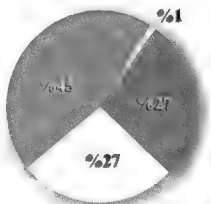
### □ والمطلوب براك؟

□ لناخذ مثلاً قانون التأمين الجديد في  
المملكة العربية السعودية الذي يحدد رأس  
مال شركة التأمين بـ 100 مليون ريال  
سعودي، إن هذا الحجم سيجهز الشركات  
على الاندماج، وعلى تقوية مواقعها. الأمر  
الذي يخولها تحمل الخطر لأنها باتت جميعها  
تمتلك رؤوس أموال عالية. وأظن أن هذا اتجاه  
عام ليس فقط في العالم العربي، فالجهات  
النظمة أصبحت أكثر حذراً وتطلع إلى رأس  
المال المناسب لشركة التأمين لتجنب حالات  
إفلاس كبيرة كالتي حدثت في السنوات  
الماضية في أستراليا على سبيل المثال.

□ ما هي أهم التحديات والمشاكل التي  
تواجه معيدي التأمين المحليين؟

## خسائر الكوارث الطبيعية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

بين 1980-2003



الخسائر الاقتصادية (40 مليار دولار)

الخسائر المأهولة (360 مليون دولار)

مختلف (حرق قوي، جفاف،  
فيضانات،  
انصراف الشتاء، الجليد)

الزلازل  
العواصف

□ المصدر: ورقة عمل إيمان في نوفمبر 25 للاتحاد العام العربي للتأمين

## الشركة الإسلامية القطرية للتأمين: نمو قياسي في الإنتاج



المدير العام عزت الرشيد

حققت الشركة الإسلامية القطرية للتأمين نمواً قياسياً في العام 2003 في كافة وحدات الإنتاج لديها، وتجاوزت قيمة الاشتراكات المكتسبة (الأقساط) 57,6 مليون ريال قطري في العام 2003، كما رفعت الشركة القدرة الاستيعابية للاحتفاظ باشتراكاتها إلى 75 في المئة مقارنة بنسبة 35 في المئة لعميل سوق التأمين القطرية.

ومع هذا المستوى من الاحتفاظ تكون الشركة قد استحوذت على نسبة 14 في المئة من إجمالي الأقساط المحتفظة في السوق القطرية في العام 2003 مقارنة بـ 12 في المئة في العام 2002. كما حققت الشركة تقدماً ملموساً في تنفيذ سياساتها الهادفة إلى تنويع محفظة التأمين وزيادة جودتها وتحقيق التوازن فيها، ما مكّنها من زيادة حصة أنشطة التأمين غير المرتبطة بالسيارات من إجمالي اشتراكات التأمين من 42,5 في المئة نهاية العام 2002 إلى نحو 48 في المئة في نهاية العام 2003.

وحققت منتجات التأمين التكافلي (حياة) انتشاراً واسعاً للعام الماضي، إذ سجل كل من برنامجي "أمان" و"معاية" نمواً كبيراً، وزاد إجمالي الاشتراكات فيها بأكثر من 66 في المئة مقارنة بالعام 2002

ليصبح بذلك نشاط التأمين التكافلي (حياة) الثاني من حيث حجم الإنتاج (بعد السيارات) بنسبة مساهمة تبلغ 20 في المئة من إجمالي اشتراكات التأمين للعام 2003، مقارنة بنسبة 14,5 في المئة في العام المنصرم. أما برنامج "سنايل" (حياة مع ادخار/ استثمار) فقد حقق زيادة كبيرة إذ بلغ الحجم التقدي لهذا الصندوق نحو 6,3 ملايين ريال قطري في نهاية العام 2003 أي بنسبة تزيد 81 في المئة مقارنة بالعام 2002، كما حقق الصندوق عائداً صافياً بنسبة 9 في المئة.

وعملت الشركة العام الماضي على رفع الخصصات والاحتياطات الفنية إلى 33,4 مليون ريال قطري، أي بزيادة نسبتها 38 في المئة مقارنة بالعام 2002. وتمكنت من تحقيق عائد صافٍ على الاستثمار بلغ في العام 2003 نحو 11,3 مليون ريال قطري أي ما نسبته 15,3 في المئة على أصول مستثمرة بلغ متوسط قيمتها 74 مليون ريال قطري، مقارنة بعائد صافٍ بلغ مقداره 4 ملايين ريال أي بنسبة 7 في المئة على متوسط أصول مستثمرة مقداره 58 مليون ريال قطري في العام 2002، ويصل هذا المستوى من الإنجاز نمواً في العائدات بلغت نسبته أكثر من 182 في المئة.

أما صافي ربح الشركة فبلغ 18,6 مليون ريال قطري في العام المنصرم مقابل 9,1 ملايين في العام 2002، بمعدل نمو قدره 103 في المئة. وبلغت حصة حملة وثائق التأمين من هذه الأرباح 8,7 ملايين ريال قطري، فيما كان نصيب المساهمين 9,9 ملايين، أي ما يعادل عائداً على السهم الواحد 4,96 ريالاً وعائداً على حقوق المساهمين نسبته 27 في المئة.

كما بلغ إجمالي الأصول المستثمرة في نهاية العام 2003 نحو 88 مليون ريال قطري وبلغ مجموع الموجودات 133,1 مليون ريال بزيادة نسبتها 52 في المئة مقارنة بالعام 2002.

## التعريف بدور وسيط التأمين

اطلقت نقابة وسطاء التأمين في لبنان IBS بدعم من شركات التأمين حملة إعلانية تبرز دور وأهمية وسيط التأمين في لبنان.

وقال رئيس النقابة إيلي زباد، في مؤتمر صحفي عُقد في فندق متروبوليتان، بيروت، إن الوسيط يسمي إلى تصديق التوازن بين المستعمل، فربما كان أم مؤسسة، وبين شركات التأمين، وإن ميزة وسيط التأمين تكمن في احترامه وإتقانه لاجتهته ومعرفة خصائص التأمين.

وأضاف زباد أن وسيط التأمين "يسمكم ليجد التغطية الفضلى لكم، ويقي بجانبيكم ويلاصقكم بالمحكم خاصة في الأوقات الصعبة من دون أي تكلفة إضافية. أما النتيجة فتأمين متوازن، واضح ومفضل على قياس احتياجاتكم الشخصية".



المدير العام  
موفق فارح

## شركة الإمارات للتأمين: نمو الأرباح 59 في المئة

بلغ إجمالي الأقساط المكتسبة لدى شركة الإمارات للتأمين في كافة فروع التأمين 275,5 مليون درهم في العام 2003، مقابل 203,2 ملايين في العام 2002، أي بزيادة نسبتها 35,6 في المئة. وسجل فرع التأمين ضد الحريق والحوادث نمواً بنسبة 39,4 في المئة، إذ بلغ مجموع الأقساط المكتسبة في هذا الفرع نحو 234 مليون درهم مقابل 167,9 مليوناً في العام 2002، وبلغت قيمة التعويضات المدفوعة في هذا الفرع 34,1 مليون درهم مقابل 29,3 مليوناً أي بنسبة زيادة قدرها 16,1 في المئة. وحقق أرباحاً صافية بلغت 23,1 مليون درهم مقابل 21,7، بزيادة نسبتها 6,3 في المئة.

وبلغ إجمالي الأقساط المكتسبة في فرع التأمين البحري والجوي 41,5 مليون درهم العام المنصرم مقابل 35,3 مليوناً في العام 2002، بمعدل نمو 17,6 في المئة. وبلغت قيمة التعويضات المدفوعة في هذا الفرع 104,5 ملايين درهم مقابل 532,2 ألفاً أي بنسبة زيادة قدرها 80,3 في المئة. أما صافي أرباحه فبلغ 5,1 ملايين درهم مقارنة بنحو 3 ملايين درهم بنسبة زيادة 65,8 في المئة. وحقق صافي دخل الاستثمار واسترداد مخصص في العام 2003 زيادة نسبتها 137,7 في المئة وبلغ 28,5 مليون درهم مقارنة بنحو 12 مليوناً في العام 2002. ويتضمن الدخل للعام 2002 مبلغ 3,4 ملايين درهم تم استرداده من مخصص التأمين العام بناءً على قرار مجلس الإدارة.

وبعد التحولات التي تمت إلى مخصص الأقساط غير التكبسية والطلبات المتعلقة، بلغ صافي ربح الشركة في العام الماضي نحو 57 مليون درهم مقابل 35,8 مليوناً في العام 2002، بمعدل نمو نحو 59 في المئة. وتم استخدام هذه الأرباح لتوزيع أرباح مقترحة على أسهم منحة وأرباح نقدية، وأتباع مجالس الإدارة واحتياطي عام.

## إنشوريون: أول شركة من نوعها في الشرق الأوسط



من اليسار: الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة ومروان طياره

أعلنت شركة ستراتم Stratum المتخصصة في الاستثمارات الاستثمارية ومقرها البحرين عن تأسيس شركة إنشوريون، وهي أول شركة متخصصة في إدارة أعمال

التأمين التابعة الخاصة في منطقة الشرق الأوسط، وذلك في أعقاب منح مؤسسة نقد البحرين للشركة ترخيصاً للعمل في هذا المجال نهائياً إيجاباً/ ماير للامباليا. ومن المقرر أن تبدأ الشركة الجديدة ممارسة أعمالها خلال الصيف الحالي، وستقدم خدمات إدارة أعمال التأمين التابعة الخاصة لعملائها من المؤسسات الصناعية والشركات الأخرى كـ التنمية العقارية، النفط والغاز، الطيران، الشحن والضريبة في دول مجلس التعاون الخليجي.

وأوضح المدير العام بالوكالة لشركة إنشوريون جهيس بورهيلي بأنه توجد إمكانات ضخمة لقطاع شركات التأمين الإقليمية التابعة الخاصة في البحرين، إذ أن نحو 10 في المئة من

أقساط التأمين الخاصة بالشركات العالمية تدفع إلى شركات التأمين التابعة الخاصة - ويعادل ذلك على المستوى المحلي نحو 300 مليون دولار من إجمالي سوق أقساط أعمال التأمين التابعة الخاصة في دول مجلس التعاون الخليجي خلال السنوات العشر المقبلة.

وقال محافظ مؤسسة نقد البحرين الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة: "تعمل مؤسسة نقد البحرين على إقامة صناعة تأمينية قوية وتنافسية قادرة على الاستجابة لمتطلبات السوق، عن طريق إيجاد بيئة تنظيمية فعالة". وأشار إلى أن "إنشوريون" تستفيد من إجراءات ومعايير الترخيص الجديدة التي وضعهاها لاجتذاب عمليات إدارة أعمال التأمين التابعة الخاصة لأول مرة في السوق البحرينية.

واعتبر الشريك الإداري في ستراتم مروان طياره أن للزايا المالية لامتلاك الشركات الإقليمية لشركات التأمين التابعة الخاصة ضخمة، "وقبل تأسيس الشركة تم الاتصال بها من قبل عدد من الشركات الضخمة ذات الأسماء الكبيرة في المملكة العربية السعودية والكويت وقطر التي ترغب في تأسيس شركات تأمين تابعة خاصة بها".

ومن المتوقع أن يمدد تأسيس هذه الشركة في البحرين الطريق أمام إقامة قطاع مالي جديد يتمتع بمعدل عال من الربحية في المملكة، بحيث سيتمكن من توظيف عدد كبير من المواطنين المدربين ومن ذوي الكفاءات في السنوات القليلة المقبلة.

يُذكر أن شركات التأمين التابعة الخاصة تعمل بأسلوب شركات التأمين التقليدية نفسه من حيث قيامها باكتتاب المخاطر التأمينية مقابل تقاضي أقساط للتأمين، لكن الفرق الوحيد يتمثل في أنها مملوكة من قبل المؤنن له بدلاً من ملكيتها من قبل أطراف أخرى - ما يجعلها "شركة تابعة" لأصحابها.

## يُعقد لأول مرة في الشرق الأوسط الأردن يستضيف مؤتمر الجمعية الدولية لهيئات الإشراف على التأمين



د. باسل الهذواي

وأضاف الهذواي أنه "من المتوقع أن يصل عدد المشاركين في المؤتمر إلى نحو 400 مشارك يمثلون هيئات الإشراف والرقابة وشركات التأمين وإعادة التأمين العالمية من مختلف أنحاء العالم".

يُذكر أن الجمعية الدولية لهيئات الإشراف على التأمين تأسست العام 1994 وهي إحدى ثلاث هيئات دولية لوضع المعايير العالمية للمخيمات المالية أسوةً بـ لجنة بازل الخاصة بالأعمال المصرفية و IOSCO الخاصة بالأوراق المالية. وتعمل هذه المنظمات الثلاث سوية من خلال منظمة الاستقرار المالي FSP بهدف تعزيز الاستقرار المالي دولياً، وتحسين أداء الأسواق المالية وتقليل فرص وتأثيرات الصدمات المالية. وتضع الجمعية معايير الإشراف والرقابة على التأمين من خلال اعتمادها مبادئ تأمين عالمية ومقاييس وبراسات إرشادية ذات التأثير الفعال في الرقابة على صناعة التأمين محلياً وعالمياً. وتضم في عضويتها 150 بلداً من بينها ست دول عربية هي: الأردن، البحرين، الكويت، لبنان، مصر، المغرب ودولة الإمارات.

تتكمّل هيئة التأمين في المملكة الأردنية الهاشمية، المؤتمر السنوي الحادي عشر للجمعية الدولية لهيئات الإشراف على التأمين تحت عنوان: "أسواق التأمين العالية - الفرص والتحديات" بين 5 و7 تشرين الأول/ أكتوبر 2004، وهي المرة الأولى التي يُعقد فيها المؤتمر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقال مدير عام الهيئة، د. باسل الهذواي أن المؤتمر السنوي للجمعية "يوفر فرصة أمام مسؤولي هيئات الإشراف والرقابة على أعمال التأمين وممثلي شركات التأمين والإعادة من مختلف دول العالم للالتقاء ومناقشة آخر التطورات في صناعة التأمين".

ويتناول المؤتمر عدداً من القضايا الرئيسية، منها الاعتراف المتبادل بين معديي التأمين والمخاطر ذات العلاقة بالملأة المالية، وتأثير تحرير قطاع التأمين على عمليات الإشراف، والتحكم المؤسسي بقطاع التأمين، ومخاطر عمليات غسل الأموال، إضافة إلى مناقشة العلاقة المتبادلة بين قطاعات البنوك والتأمين، وتأمين السيارات والإشراف المشترك على القطاع ومتطلبات الإفصاح.

مؤسسة نقد البحرين

## تأهليل إدارات شركات التأمين



أنور خليفة السادة

نشرت مؤسسة نقد البحرين مطلع حزيران/ يونيو الماضي الورقة الاستشارية الرابعة في سلسلة الأوراق الاستشارية التي تصدرها المؤسسة منذ العام 2003، كجزء من مشروعها الشامل الهادف إلى الارتقاء بالإطار الرقابي لقطاع التأمين في البحرين. وتحتوي الورقة الاستشارية الجديدة على المعايير المقترحة لتنظيم عمل مجالس الإدارة والإدارات العليا في شركات التأمين القائمة المخصص لها بالعمل في مملكة البحرين. وتغطي هذه القواعد عددا من المسائل مثل معايير الترخيص والشروط التي يقتضيها على مجالس الإدارة والإدارات العليا للشركات التقيد بها كالتقيد بأفضل معايير النزاهة والتعامل

للنصف وإدارة المخاطر. كما تشمل مدققي الحسابات والخبراء الإكتواريين بالإضافة إلى شروط أخرى. وتشتمل هذه القواعد ستة من الماور الرئيسية التي يتألف منها الدليل الإرشادي للتأمين الذي تعكف المؤسسة على إعداده حالياً. ومن المزمع أن تساهم هذه القواعد في تعزيز مركز مملكة البحرين الريادي في مجال التأمين التقليدي والتكافلي. وقال المدير التنفيذي لمراقبة المؤسسات المالية لدى مؤسسة نقد البحرين أنور خليفة السادة بأن المؤسسة توقفت عن إصدار الأوراق الاستشارية في الأشهر الماضية لاستكمال المادة المتبقية والتي أصبحت جاهزة الآن. وأضاف السادة عن استكمال الدليل الإرشادي المتوقع في أوائل تشرين الأول/ أكتوبر والشروع في تطبيقه على الشركات المروخص لها في أول كانون الثاني/ يناير 2005 أن هذا الدليل "يمثل تغييراً ملحوظاً في مجال الإشراف على شركات التأمين، ونحن نهدف من إصداره إلى إيجاد نظام مناسب لتطوير مستوى الرقابة الحالي على قطاع التأمين". يذكر أن المقترحات التي شملتها الورقة الاستشارية وضعت بمساعدة مستشارين مختصين في مجال الاستشارات الرقابية والمهنيين بالمعايير الوطنية في مراكز التأمين الرائدة في العالم.

محمد صالح ورضا يوسف بيهاني وكلاء سيارات GMC.

## تحويل الوثيقة

وأشار مدير المبيعات في شركة دار الإستثمار مرشد الرشدان إلى للزاياء العديدة التي تؤمنها بطاقة "باسم" الصحية، وفي مقدمتها تمتع حاملها بكافة الخدمات الصحية المطلوبة في مستشفى السلام التخصصي في مبالغ تصل إلى 3 آلاف دينار كويتي سنوياً... ناهيك عن إمكانية قيامه بتحويلها لأي شخص آخر من أفراد أسرته... شرط أن يكون من اقارب الدرجة الأولى... مشيراً إلى أن مبلغ الوثيقة يرتفع إلى 5 آلاف دينار كويتي سنوياً إذا ما كانت للعائلة البهيمية خاصة بالسيدات عميلات الدار... اللاتي ينجزن معاملاتهن في قسم السيدات "التي" في فرع الدار بالشويخ تحديداً... وذلك تشجيعاً لهن على ارتداء هذا القسم إتمام وإنهاء كافة معاملاتهن في أجواء من الخصوصية والراحة ودقة وسرعة الإنجاز.



مرشد الرشدان

## "دار الإستثمار": تأمين صحي مجاني للعملاء

أعلنت شركة "دار الإستثمار" عن تدشين حملتها الترويجية لبطاقة "باسم" الصحية، التي تقدمها بالتعاون مع شركة التأمين التكافلي، والتي تقوم بموجبها بمنح وثيقة تأمين شاملة مجاناً لكل عميل من عملائها يقوم باستئجار أي سيارة جديدة منتهية بالتملك من أي من وكالات السيارات الجديدة بحيث لا يقل ثمنها عن 3 آلاف دينار كويتي وما فوق... أو أولئك الذين يقومون بشراء أي سيارة مستعملة من معرض علي الغانم للسيارات بتحويل من الدار وأيضا لعملاء شركة

## سلطة دبي للخدمات المالية

### تنضم للجمعية الدولية لمراقبي التأمين

وافقت الجمعية الدولية لمراقبي التأمين IAIS مؤخراً على قبول العضوية الكاملة لسلطة دبي للخدمات المالية في الجمعية. وقال الرئيس التنفيذي لسلطة دبي للخدمات المالية فيليب ثورب بأن هذه الخطوة ستضمن "وجودنا ضمن عملية صياغة لوائح التأمين المالية". وأضاف فيليب ثورب: "إن الحصول على عضوية الجمعية الدولية لمراقبي التأمين هو نتيجة ملموسة للالتزام التام بالوائح وفق أعلى المعايير الدولية. وقد أعلنت سلطة دبي للخدمات المالية بأن أحد أهدافها يتمثل في الحصول على عضوية المؤسسات



فيليب ثورب

المعترف بها عالمياً وكذلك التوصل إلى مذكرات تفاهم مع الجهات التنظيمية الأخرى. ويأتي قبولنا لعضوية الجمعية مقمماً لما يمكن أن يتفخض عنه مثل هذا النوع من العلاقات الإيجابية".

وتوقع ثورب بأن تمثل الأعمال للتصلة بالتأمين جزءاً مهماً من الأعمال الجديدة في إطار مركز دبي المالي العالمي، "وتتطلب للعمل مع زملائنا من الجهات التنظيمية في الجمعية الدولية لمراقبي التأمين لنضمن أننا نقوم بتطبيق أفضل المعايير العالمية في عمليات المركز".



هيئة التأمين

في

الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

مصر

والمرّة الأولى في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

للمؤتمر السنوي الحادي عشر

للجمعية الدولية لهيئات الإشراف على التأمين

تحت عنوان

« أسواق التأمين العالمية - الفرص والتحديات »

مختار مسؤولي هيئات الإشراف والرقابة على أعمال التأمين وممثلي شركات  
التأمين وإعادة التأمين العالمية

يبحث المؤتمر في العلاقة بين قطاعي التأمين وإعادة التأمين  
والأزمات المتزايدة في أسواق التأمين والمخاطر ذات العلاقة بالتمويل العالمية  
والتأثيرات المترتبة على عمليات الإشراف وتكاليف عمليات تمويل الأموال

الفترة ٢٠٠٤-٢٠٠٥ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٤

Tel. (+ 962 6) 565 9274

Fax: (+ 962 6) 569 2838

e-mail: secretariat@iais2004.com

website: www.iais2004.com





من اليمين: جوزيف طريبه، عدنان البشار، الرئيس الحريري، فلاديمير بوتين، خالد أبو اسماعيل، رؤوف أبو زعي

## الملتقى الروسي العربي (المصارف والاستثمار): مجالات متنوعة للتعاون

بيروت - الاقتصاد والأعمال

الأمم المتحدة ورئيس مجلس الوزراء و❶ الحريري كلمة مرتجلة تضمنت مقترحات عملية لتطوير العلاقات الروسية العربية. وقال: "هناك فرص كبيرة جداً للتعاون ما بين البلدان العربية وروسيا. فروسيا وقفت معنا أثناء فترة الاتحاد السوفياتي سياسياً بكل قوتها. لكن علاقتنا الاقتصادية لم تجاري العلاقات السياسية. ولا يزال الوضع على حاله. وأضافت الحريري: "الإنتاج الروسي جيد، وروسيا متطورة في الكثير من نواحي الإنتاج التي نحتاجها ونستوردها من الخارج بأسعار تصل أحياناً إلى الضعف. لكن بسبب جهلنا بحقيقة السوق الروسية ولجهل معظمنا باللغة الروسية، يفت هذا الأمر عائقاً كبيراً أمام تطوير العلاقات". وتساءل الرئيس الحريري: "من أين نبدأ حتى لا نمضي الوقت بالكلام من العوائق؟" وأجاب: "اعتقد أن البداية هي بإعادة فتح المصرف الروسي في لبنان الذي كان موجوداً قبل الحرب، وتطوير العلاقات المصرفية اللبنانية الروسية. وهذه الخطوة أساسية ومتواضعة لكنها قابلة للتطبيق. هناك أيضاً أمر آخر، فالسياحة بين لبنان وروسيا ضعيفة جداً وهناك عوائق من جهتنا متعلقة بالتأشيرات، لكن يمكن معالجتها. كما أن القطاع الخاص عليه واجب في ما يخص جذب السياح الروسي إلى لبنان".

أكثر من 300 مشارك بينهم رئيس مجلس الوزراء في لبنان ريفيق الحريري ومسؤولون وسفراء ورؤساء هيئات اقتصادية وجمع من رجال الأعمال الروس واللبنانيين شاركوا في افتتاح "الملتقى الروسي العربي الأول: مصارف واستثمار". وتناول الملتقى أهمية التعاون المصرفي العربي الروسي، وعرض الإمكانيات والفرص المتاحة في السوق الروسية والإفادة من الخبرات العربية في هذا المجال. شارك في تنظيم الملتقى: اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان، اتحاد المصارف العربية، مجلس الأعمال الروسي العربي، اتحاد غرف التجارة والصناعة الروسية وجمعية المصارف الروسية ومجموعة الاقتصاد والأعمال.



ريفيق الحريري

التحول العديد من الفرص والتحديات في آن واحد، إن علاقاتنا مع روسيا كانت دائماً متميزة وعلى مختلف المستويات اللبنانية والعربية والدولية.

ويعد أن أشار إلى دعائم الاقتصاد اللبناني، الحرقال القضا: "إن العلاقة بين روسيا ولبنان تاريخية بجذورها، وخير دليل على ذلك الاتفاقيات العديدة الموقعة بينهما والتي تغطي مجالات التجارة والاستثمار والضرائب والثقافة والسياحة وغيرها.



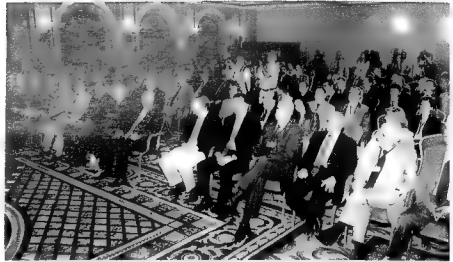
فادي حداد  
رئيس جمعية الاقتصاد اللبناني

رئيس مجلس إدارة جمعية المؤسسات المالية "ميسيسم" الروسية لناديمير افوشنكوف أعرب عن تمنياته بأن يشكل الملتقى منبراً لتوطيد العلاقات الروسية العربية، وأشار إلى أن الآمال معقودة على مجلس رجال الأعمال العربي الروسي لتوفير أرض خصبة لتنشيط الاستثمار المتبادل. وشدد افوشنكوف على أن اللقاءات التي ستم في إطار الملتقى ستسهم في تجاوز الصعوبات الناتجة من التباعد في العلاقات منذ 15 عاماً، كما أن الملتقى هو فرصة لإقامة أعمال تجارية وعالية. كما رأى أن مجلس رجال الأعمال الروسي العربي قد أحرز نجاحاً في توفير الشروط اللازمة لتفعيل الاستثمارات المتبادلة.



جوزيف طرييه  
رئيس اتحاد المصارف العربية

أما رئيس اتحاد المصارف العربية، جوزيف طرييه فقال إن الملتقى باعتبارها الأول



الحضور

والصناعة والزراعة للبلاد العربية، قد شكل خطوة واعدة من أجل تطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية والمالية العربية الروسية، وأصبح بالفعل أداة للعمل المشترك ونقطة الالتقاء رجال الأعمال والشركات المعنية بهذه العلاقات وسبل تطويرها.

وأضاف: "يمكنني القول أن الاجتماع الأول للمجلس قد وضع الأسس لتنظيم أعمال المجلس وبرنامجه عمل خلال السنة الحالية، انسجاماً مع ما نص عليه اتفاق التعاون بين اتحاد الغرف العربية وغرفة تجارة وصناعة روسيا الاتحادية، الذي وقع في موسكو بتاريخ 17 تموز / يوليو 2002، وأن المبادئ الأساسية التي تستند عليها في تطوير العلاقات العربية مع روسيا الاتحادية هي أن يتم تطوير هذه العلاقات على أسس من المصلحة المتبادلة وبما يعزز التكافؤ بين الجانبين".



عزنان القصار  
رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة

رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان عزنان القصار اعتبر "إن روسيا شهدت تحولات وتطورات عدة ذات أبعاد استراتيجية مهمة. إلا أن التحول والتطور الأبرز كان انتقالها من نظام الدولة إلى نظام اقتصاد السوق، وقد حمل هذا

وختم الحريري: "لن أتطرق إلى الأوضاع السياسية، أود القول أنه من الضروري جداً تطوير علاقة لبنان والعرب بروسيا. وهناك العديد من البلدان التي اهتمت بهذا الجانب ولاقت مصلحة مهمة. وأنكر على سبيل المثال العلاقات السعودية الروسية التي بدأت تشهد تطوراً ملحوظاً منذ زيارة ولي العهد الأمير عبد الله إلى روسيا مؤخراً، ونشهد تطوراً مطرداً للعلاقات السعودية الروسية ويتوقع نمو هذه العلاقات بسرعة كبيرة في المستقبل. ونحن في لبنان نأمل أن تتطور العلاقات الثنائية لما فيه مصلحة البلدين، الإمكانيات كبيرة، وعائق اللغة ليس مستحيلاً نظراً لوجود الآلاف الذين يجيدون الروسية ولم يتم الإفادة منهم إلا بشكل محدود جداً.



خالد أبو اسماعيل  
رئيس القسم العربي لمجلس الأعمال العربي

وسبق الحريري في الجلسة الافتتاحية رئيس القسم العربي لمجلس الأعمال العربي الروسي ورئيس الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية خالد أبو اسماعيل فقال "لا يسعني في هذه المناسبة سوى الإشارة إلى أن مجلس الأعمال العربي الروسي الذي أسس بمبادرة من غرفة التجارة والصناعة لروسيا الاتحادية والاتحاد العام لغرف التجارة

## آفاق العلاقات

ناجح أخذين في الاعتبار احتياجات الاقتصاد الروسي إلى الاعتمادات الأجنبية خصوصاً في مجالات الصناعة والعقارات وبناء المساكن والمواصلات وصناعة التفتيح والاستخراج. ومن الضروري جداً البدء بإرساء التبادل المعلوماتي وإنشاء شبكة للبيانات المعلوماتية المناسبة حول القدرات والاحتياجات لدى الطرفين العربي والروسي.

أما د. إبراهيم كامل فأشار إلى أن روسيا تتمتع بقاعدة صناعية قوية لكنها لم تكن تحظى بالاهتمام الكافي لمواكبة التطور الحاصل في العالم. وفي سبيل أن تحقق روسيا قفزة غير عادية، فهي تحتاج إلى الاستثمار. ومن المؤسف أن الاستثمار العربي في روسيا لا يزال محدوداً.

ولفت د. الهاس غنطوس إلى التجانس والتفاعل القائم حالياً بين الأسواق العربية والروسية خصوصاً بعد أن انتهجت روسيا سياسات الانفتاح الاقتصادي، لذلك فإن هناك حوافز مهمة عذّة تعمل على تعزيز العلاقات التجارية والاقتصادية العربية الروسية وتنمية الاعتماد المتبادل.

ثم تحدث د. رياض نجم معتبراً أن "العلاقات الروسية العربية في مرحلتها الجديدة تستند على مصالح اقتصادية كانت قائمة وإلى تجربة من التعاون عمرها 50 عاماً. وعلى الرغم من انخفاض حجم التبادل التجاري العربي الروسي إلى 3 مليارات دولار سنوياً، إلا أن آفاق تطوره ومضاعفته متوفرة استناداً على الماضي وبالنظر إلى المستقبل".

توزعت أعمال المؤتمر على 4 جلسات عمل، فعرضت الجلسة الأولى لواقع وآفاق العلاقات الاقتصادية العربية الروسية، وترأسها وزير الاقتصاد والتجارة في لبنان مروان حمادة. وتحدث فيها كل من السفير الفخوذ فوق العادة في روسيا يوري غريغوروف، رئيس مجموعة شركات "كاتو" د. إبراهيم كامل، أمين عام اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في البلاد العربية د. الهاس غنطوس، ونائب رئيس مجلس إدارة Les Brom Bank د. رياض نجم.

ودعا الوزير حمادة التجار اللبنانيين إلى إعادة التوازن إلى العلاقات اللبنانية على الأقل كما كانت عليه أيام الاتحاد السوفياتي، وإلى فتح قنوات التواصل مع بين رجال الأعمال الروس واللبنانيين، وقال "لا أحد جدير كي لا يتم تنشيط العلاقات اللبنانية".

وفي ما يخص آفاق العلاقات، رأى حمادة أنها "تحتاج إلى إطار سياسي. ونشهد الآن انزعاشاً في حرارة العلاقة السياسية الروسية العربية بعد ما شابها من فتور في منتصف التسعينات. ونلمس تبديلاً وتحولاً في الإطار القانوني إذ تبرز الحاجة إلى تحديث الاتفاقات والمعاملات لأن معظمها يتحكم بنمط معين من الاقتصاد الموجه. وبالتالي لم تعد هذه الاتفاقات ملائمة لنوعية التبادل الحر الجديد القائم بيننا وبين روسيا، وصولاً إلى اتفاقيات التجارة الحرة في المستقبل".

يوري غريغوروف اعتبر أن "الشركاء العرب والروس بإمكانهم التعاون بشكل

من نوعه في تاريخ العلاقات الاقتصادية بين روسيا والعالم العربي، فهذا يدل على أن سياسة الانفتاح الاقتصادي التي تنتهجها الحكومة الروسية منذ بضع سنوات والإصلاحات المالية والاقتصادية المتتالية، قد بدأتاً تعطيان للزود الاقتصادي والمالي للشعوب. كما يدل على رغبة روسيا في الإفادة من الخبرات المصرية والنالية العربية المتراكمة في الأسواق المحلية والأجنبية والدولية، من أجل استكمال خطوات الانفتاح المصري والنالي في اقتصادها الوطني. وأضاف أن الملتقى يدل على أن واقع التعاون الاقتصادي الراهن بين روسيا والعالم العربي يحتاج إلى تطوير في العلاقات المصرية والنالية المكثفة للعلاقات الاقتصادية.



يوري غريغوروف

وكان مدير عام مجموعة "الاقتصاد والأعمال" رؤوف أبو زكي استهل جلسة الانفتاح بالقول "إن الطاقات الكامنة في الاقتصاد الروسي والاقتصادات العربية سواء البشرية أو المادية هي أكبر بكثير من أي ملققيهما بلغ حجمه. وملقنا اليوم، هم مورد لغاء شهيدى للفتيات أكبر تعقيباً تبعاً سواء في موسكو أو في أي عاصمة عربية. فبالأمس انعقد مجلس رجال الأعمال العربي الروسي في القاهرة واليوم نلتقي في بيروت، وفي حزيران / يونيو المقبل انعقد المجلس الثانية في موسكو. وهذه كلها مجرد تصهيد للملتقى عمل شامل لكل القطاعات الاقتصادية لا سيما تلك التي تختزن فرص عمل واستثمار لدى الطرفين".

وأضاف: "نعتقد أن الطاقات كبيرة والجماليات متاحة لإقامة تعاون متنوع من هذا، فإننا نرى أن امتداد العلاقات الروسية-العربية إلى القطاع الخاص لدى الجانبين هي مسألة وقت ومسألة جهد مركز لتحقيق نتائج إيجابية لا سيما وأن العلاقات الرسمية بين الجانبين هي على قدر كبير من التقدم والإيجابية".



من اليمين: رياض نجم، إبراهيم كامل، مروان حمادة، يوري غريغوروف، د. الهاس غنطوس

عرض واحد على الأغلب، وتحتوي لائحة مشتريات المصرفيين الروس على طلب خطوط التأمين لاعتمادات مستندية أو تعزيز هذه الاعتمادات، طلب ودائع مصرفية وتحويل نشاطات اقتصادية في روسيا.

بدوره، شدد غاريغين طوسنيان على اهتمام النظام المصرفي الروسي بالأسواق المالية العربية. وأشار إلى أن روسيا تحتاج إلى معدلات أعلى من النمو. لذا نحن ننظر إلى الشرق لما يكتسبه من موارد، ولكي نتجاوز العقبة الكبيرة القائمة بيننا وبين الدول الصناعية المتطورة، نسعى إلى تطوير النظام المصرفي الروسي. وقال إن: "موجودات المصارف الروسية تحت بنسبة أكثر من 30 في المئة في العام 2003 قياساً بالعام 2002، ولكننا بحاجة إلى مزيد من النمو".

أما سرجيه شريمين فطرق إلى "خطور جانبية النظام المصرفي الروسي نتيجة ارتفاع الأرصدة البنكية. كما أن روسيا تشهد رسملة جديدة لنظامها المصرفي ما يقلص درجة المخاطر على الودائع. بالإضافة إلى ذلك، فإننا نتوقع استقطاب الاستثمارات الأجنبية لا سيما وأن المصارف الروسية باتت تستخدم البنية التحتية التكنولوجية الحديثة والخدمات الإلكترونية والهاتفية.



من اليمين: دجو سروع، سرجيه شريمين، فيصل أبو زكي، تاتيانا بارامونوفا، غاريغين طوسنيان

جيد والتي يتناسب نشاطها ومتطلبات التعرف عليها دولياً. ومعظم المصارف الروسية والبالغ عددها 300 مصرف تقيم نتائج عملها وفقاً للقواعد القيمة عالمياً، في حين يراقب المصرف المركزي أساليب الإدارة الداخلية للمصارف ليضمن ملائمتها للشرط الدولية.

دجو سروع رأى أن "واقع العلاقات المصرفية اللبنانية الروسية ممتاز على الصعيد النوعي بخلاف الزيارات للتواصل لوفود رجال الأعمال والمصرفيين الروس يجمعها لائحة مشتركة شبيهة موحدة، ويقابل هذا الواقع حالة مصرفية لبنانية متقدمة يجمع ما بينها

تصورت الجلسة الثانية حول واقع وأفاق العلاقات المصرفية العربية الروسية. فترأسها نائب مدير عام مجموعة "الاقتصاد والأعمال" فيصل أبو زكي. وتوالى على الكلام فيها كل من: النائب الأول لحاكم البنك المركزي الروسي تاتيانا بارامونوفا، المستشار التنفيذي لرئيس مجلس إدارة فرنسبند، دجو سروع، ورئيس جمعية المصارف الروسية غاريغين طوسنيان، ورئيس مجلس إدارة مصرف موسكو للإعمار سرجيه شريمين. بداية أوضحت تاتيانا بارامونوفا أن "في روسيا عدد كبير من المصارف النشطة بشكل

## حاكم مصرف لبنان يلتقي الوفد المصرفي الروسي



أما نائب محافظ البنك المركزي الروسي تاتيانا بارامونوفا فأشار من جانبه إلى نقاط تقارب، ولكن ثمة بعض الاختلافات وقال: "البنك المركزي تأسس منذ 140 سنة. لكن عمره 10 سنوات مع الاقتصاد السوقي. وأشار إلى أن لدى البنك المركزي احتياجات ومخاطر ونهجا يزيد على 80 مليار دولار. وقال أن في روسيا أكثر من 1300 مصرف تتوزع على المناطق ولكن في 70 لثة من رسائلها للمصارف هي في العاصمة. وأوضح أن للمصارف تعمل لمحاكاة مقررات بازل وابتداءً من أول العام الجاري بدأت المصارف تقدم تقاريرها وفق القواعد الدولية الأمر الذي يحقق الشفافية المطلوبة ويساعدنا على الاقتراب من المقاييس العالمية.

على هامش المؤتمر العربي الروسي الأول: مصارف واستثمار، استقبل حاكم مصرف لبنان رياض سلامة الوفد المصرفي الروسي الذي ضم السادة: فلاديمير المتوشكوف، تاتيانا بارامونوفا، الفخيني توفتمسكيف، غاريغين طوسنيان، سرجيه شريمين، يوري غريغونوف وبيجان بورييس.

وشارك فيه رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة اللبنانية عدنان القصار ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي. جرى خلال اللقاء تبادل معلومات بين الجانبين اللبناني والروسي حول السقطات المصرفية والنموذج المطلوب للبنك المركزي في كل من البلدين.

حاكم مصرف لبنان قال: "إن البنك المركزي تأسس قبل نحو 40 عاماً ويتمتع باستقلالية كاملة. وتكر أن مصرف لبنان يملك احتياطاً يفوق 12 ملياراً من العملات إضافة إلى مخزون ذهبي قدره 3 مليارات دولار إضافة إلى امتلاكه عقارات تقدر بنحو 700 مليون دولار. وأشار سلامة إلى أن الميزانية المجمعة للمصارف بلغت نحو 57 مليار دولار أي ما يوازي 3 أضعاف حجم الاقتصاد اللبناني نظراً لأن لبنان مركز مصرفي مهم ويؤمن الخدمات للبنانيين والعرب. ولفت سلامة إلى أن نسبة التضخم هي أقل من 4 في المئة منذ العام 1997، وإلى فائض في ميزان المدفوعات رغم أن لبنان يستورد نحو 7 مليارات دولار ويصدر ما قيمته نحو 1,2 مليار دولار حيث يتحقق الفائض من التكتلات المالية.

## مناخ وفرص الاستثمار

سبتمبر والأحداث الأخيرة في الشرق الأوسط أثرتا سلباً على الاستثمارات العربية في الولايات المتحدة. كل هذه العوامل تدفعنا إلى التحرك قديماً باتجاه الأسواق الروسية خصوصاً وأن الاستثمار العربي بحاجة ماسة إلى توسيع آفاق تعاون مع بلدان كبرى متطورة تكنولوجياً. فمناخ الاستثمار في روسيا والوضع الاقتصادي فيها على تحسن دائم ما يشكل فرصة مهمة للمستثمر العربي، لا سيما في مجال التجارة.

### البيان الختامي

خرج الملتقى الروسي العربي الأول بحملة استنتاجات واستخلاصات أهمها ما يلي:

— أهمية انعقاد الملتقى الروسي العربي لكونه الأول من نوعه سواء من حيث مضامينه الاقتصادية أو من حيث ارتكازه إلى القطاع الخاص لدى الجانبين. والتأكيد على أهمية عقد المزيد من الملتقيات والمؤتمرات الاقتصادية العامة والمتخصصة بين الجانبين العربي والروسي من أجل تعميق التفاهل والتواصل وتوفير مجالات أطالاع كل من الجانبين على فرص العمل والاستثمار لدى الجانب الآخر.

— الاتفاق على أهمية التعاون العربي-الروسي في المجال المصري باعتبار القطاع المصري محركاً لتنشيط وتسهيل التعاون المشترك في مختلف القطاعات.

— العمل على إقامة المعارض العامة والمتخصصة سواء في روسيا أو في البلدان العربية لتعريف المصدرين والمستوردين بالسلع والبضائع المتوافرة لدى كل من الجانبين.

وقد تبني الملتقى المقترحات التي عرضها الوزير المصري والتي تضمنت الآتي:

أ- تنشيط العلاقات المصرفية المتبادلة بدءاً من إعادة افتتاح المصرف الروسي في لبنان ليكون منطلقاً لتواجد مصرفي روسي في بلدان عربية أخرى.

ب- العمل على تنشيط التبادل السياحي بين الجانبين وتنشيط حركة السياح الروس إلى لبنان وإلى البلدان العربية الأخرى.

ج- محاولة الإفادة من آلاف الشبان العرب الذين يتقنون اللغة الروسية لا سيما وأن اللغة تشكل عائقاً أساسياً أمام تنمية وتعزيز العلاقات.

ودعا المشاركون إلى تحويل هذا الملتقى العربي-الروسي إلى حدث دوري يتكرر سنوياً وينعقد بالتناوب بين موسكو وأي من العواصم العربية. ■



من اليمين: بيلان بوريس، جاك صرالله، فؤاد السنهوري، واثب الشلاح، المهنى نوفل سكيف

“الاقتصاد الروسي يمر بفترة نمو جيدة في موازاة الإصلاحات الاقتصادية وارتفاع حجم الاستثمارات”. وتطرق إلى فرص الاستثمار المستقبلية والتي يمكن أن تساهم في تقليص اعتماد الاقتصاد على الدولار، وتتلخص هذه الفرص بـ 4 قطاعات: قطاع الخدمات، قطاع التمويل، الاستثمارات الداخلية والاستثمارات الأجنبية.


أما بيلان بوريس فتحدث عن التامنين على الاستثمارات مشيراً إلى أن السوق الروسية تلحظ تزايداً في جاذبيتها الاستثمارية ما يخلق حاجة إلى توافر التامنين كشرط أساسي لاستقطاب الرساميل الأجنبية. كما أن القوانين الصادرة مؤخراً تزيد من فاعلية ونشاط شركات التامنين في روسيا. ولفت إلى أن روسيا عضو في مختلف المنظمات الدولية التامنية، والياب مقترح للشراكات في قطاع التامنين. ودعا بوريس إلى إنشاء مجلس التامنين الروسي والعربي، وفتح فروع لشركات التامنين أو إنشاء شركات مشتركة. ثم كانت كلمة لجاك صرّاف الذي لفت إلى أن أحداث الحادي عشر من أيلول/

تشرين ووزير المالية اللبناني فؤاد السنهوري الجلسة الختالية التي حملت عنوان “مناخ وفرص الاستثمار ومجالات التعاون بين روسيا والبلدان العربية”. وتعاقب على الكلام فيها رئيس اتحاد غرف التجارة السورية، واثب الشلاح، رئيس مجلس رجال الأعمال الروسي اللبناني جاك صرّاف، رئيس مجموعة المؤسسات المالية الروسية المغني نوفل سكيف، ونائب رئيس جمعية التامنين الروسية بيلان بوريس. استهلّ ند، واثب الشلاح الجلسة باستعراض تاريخ العلاقات الروسية العربية معتبراً أن التعاون السياسي ما بين روسيا والعالم العربي يشكل مظلة مهمة للتعاون الاقتصادي. ورأى أن “التعاون يبدأ من قاعدة الاستثمارات المشتركة بهدف الاستفادة من الأسواق العالمية. ومن أبرز مجالات التعاون: الصناعات الثقيلة المشتركة، السياحة، النقل البحري، مشاريع البنية التحتية، بشرط توفر مكتب دراسات عملية يتفحص المشاريع الممكن إقامتها.”

من جهته، أكد المغني نوفل سكيف أن



الوزير السنهوري بولسدة فاديم فلوتسكينوف (اليمين) وخالد أبو اسمعيل أثناء إعلان البيان الختامي



## أعرق خبرة أحدث أسطول

نستقبلكم على متن طائرتنا الجديدة آرباص A321-200 و A330-200 المجهزة بأرقى وسائل الرفاهية والراحة، والتي روعيت في تصميمها أدق التفاصيل. كما أننا اليوم أول شركة طيران في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي تطلق النظام الفيديو الرقمي المستقل لكل مسافر، في مقصورتي الدرجة السياحية ودرجة سيدره. عراقتنا ودفء الضيافة اللبنانية تحلقان اليوم بأجنحة جديدة، لتكون لكم مع خطوطنا أمتع الرحلات.

إتصل بوكيل سفرك أو بطيران الشرق الأوسط على الرقم ٠١/٦٢٩٩٩٩٩ [www.mea.com.lb](http://www.mea.com.lb)



**MEA**

إختبر الفرق

## في مؤتمر نظمه المعهد العربي للتخطيط لا تنمية من دون مؤسسات فاعلة

تدخل الدولة أو عدم تدخلها، بل في طرائق الإدارة والأداء أو ما يستلزمه بالسياسات، مشيراً إلى أن "تدخل الدولة كان عاملاً أساسياً في كثير من الأحيان في تحقيق النمو الكبير كما حدث في اليابان وبقية دول شرق آسيا حيث لعبت الدولة الدور الرئيسي مباشرة أو من خلال سياسات توجيهية".

ورأى أنه وسط ظروف نمو متوسط أو ضعيف، تتفاقم المسألة الاجتماعية التي تتناول صحة المواطن وتعليمه وسكنه وفرص العمل أمامه. وأشار إلى أن الأمر يتطلب سياسات اجتماعية جديدة لا تعود للممارسات الرعائية السابقة، بل تركز على تحسين مردودية الإنفاق، وعلى الفرص التعليمية والتدريبية، وعلى إيجاد فرص العمل للمهارات الجديدة، وعلى التشديد على مسائل العدالة والقانون وتكافؤ الفرص، وعلى تشجيع اقتصاد المعرفة المتقدمة والاستثمار فيه.

وختم سمير الجسر بالقول: "إن كل تلك الإجراءات والسياسات تترك تأثيرات عميقة في الشأن الاجتماعي في المدى المتوسط، يُثدِّد أن حلها الحقيقي في النمو المستدام العالي الوتيرة الذي يكبر حجم الاقتصاد بحيث تخطو فئات واسعة فيه".

أما مدير عام المعهد العربي للتخطيط د.عيسى الغزالي فحذر من اهتمام المعهد بقضايا التنمية الاقتصادية والاجتماعية والرغبة الأكيدة في الإسهام في تحسين مستوى دعم القرارات والتخطيط للسياحة الاقتصادية والاجتماعية في المنطقة العربية. وأشار إلى أن عدداً من الدراسات التطبيقية الحديثة، والتي استهدفت توضيح الفجوات في الأداء التنموي بين الدول النامية، أكدت أن البُعد المؤسسي له دور محوري في تفسير وفهم الاختلافات في الأداء التنموي.

وعزا الغزالي تنامي الاهتمام بالعامل المؤسسي، إلى جملة عوامل أبرزها شغل مقاربة التنمية المعتمدة على نماذج من المال المادي، وحتى البشري فقط، حيث تبين أن دولاً كثيرة تتمتع بموارد مالية وطبيعية وبشرية ضخمة، لم تنجح في تحقيق



من اليمين: د. عيسى الغزالي، الوزير الشيخ أحمد عبدالله الصباح، الوزير سمير الجسر ود. ناجي الوضي

### ببروت - الاقتصاد والأعمال

تحت عنوان البعد المؤسسي في الأداء التنموي، نظم المعهد العربي للتخطيط مؤتمراً دولياً في بيروت يومي 8 و9 حزيران/يونيو الماضي، برعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري، الذي مثله وزير التربية والتعليم العالي سمير الجسر. هدف المؤتمر الذي حضره وزير المواصلات والتخطيط وشؤون التنمية الإدارية في الكويت أحمد عبدالله الصباح وحشد من الشخصيات السياسية والاقتصادية ونخبه من الخبراء العرب والأجانب، إلى بلورة رؤية علمية وموضوعية حول الدور المحوري الذي تلعبه المؤسسات في صياغة السياسات الاقتصادية والاجتماعية وفي تحقيق التنمية.

الدولة بالقطاعات الاقتصادية المختلفة، ومن بينها للصناعات وقطاعات الأعمال والخدمات، والقطاعات التقليدية المعروفة في الصناعة والزراعة والتجارة.

ولفت الجسر إلى أن المشكلة ليست في دور الدولة بل في طرائق الإدارة

**سمير الجسر: المشكلة ليست في دور الدولة بل في طرائق الإدارة**

**د.عيسى الغزالي: فعالية المؤسسات شرط أساسي لتطور قطاع الأعمال**

استندت أعمال المؤتمر إلى 12 ورقة علمية شارك في إعدادها خبراء عرب وأجانب، وتمرّضت للتطورات النظرية والتجارب التطبيقية في مقاربة دور المؤسسات في التنمية. وهي القضية التي باتت موضع اهتمام المؤسسات الدولية باعتبارها عاملاً أكثر أهمية في تحقيق التنمية المستدامة من العوامل التقليدية التي تمّ التركيز عليها سابقاً مثل انضباط الاقتصاد الكلي والإصلاح الاقتصادي.

ولقد ما أكد عليه الوزير سمير الجسر في كلمته الافتتاحية بقوله: "إن هناك مشكلات عسيرة تستحق الاهتمام فعلاً، تتناول كفاءة المؤسسات العامة وسياساتها التشغيلية، كما تتناول عواطف





## المشفى الدولي لعلاج أمراض العمود الفقري برلين International Spine Clinic Berlin



### ● تشخيص دقيق لتحديد سبب الألم

### ● علاج أمراض الديسك بالأنزيمات بدون جراحة

### ● زراعة ديسك في حالات التآكل

### ● علاج حالات الألم المزمنة



لزيد من المعلومات يُرجى الاتصال على العنوان التالي:

**International Spine Clinic Berlin**  
Tauentzienstr. 17, 10789 Berlin, Germany,  
Tel.: +49 30 2360830, Mobile: +49 1722160859  
Fax: +49 30 23608311  
Email: info@wirbelsaenlenklinik-berlin.de  
Internet: www.wirbelsaenlenklinik-berlin.de

## تعريف المؤسسات

تُعرف المؤسسات على أنها مجموعة القواعد والقوانين والأعراف والعادات والتقاليد التي تنظم وتُسيّر المجتمع خصوصاً في ما يتعلق بالعلاقات التجارية بين الأفراد في مختلف المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. وقد شهدت المرحلة الماضية عودة قوية للاهتمام بالعامل المؤسسي في التنمية بعد عقود طويلة من إهماله.

مستويات مقبولة من التنمية بسبب أوضاعها المؤسسية غير الملائمة. كما عزاه إلى النجاح المحقق على صعيد العوالة والاندماج بين مختلف الاقتصادات ما فرض ضرورة وجود قسَم مؤسسية متناغمة ومنسجمة لممارسة الأعمال.

تناول المؤتمر على مدى يومين بالبحث والتحليل تقييم دور المؤسسات في الأداء التنموي للدول النامية عموماً وذلك في إطار المحاور الآتية:

- المؤسسات والأداء التنموي.
- سياسات تحرير التجارة ونظام سعر الصرف.
- استقرار النظام النقدي وكفاءة الجهاز المصرفي.
- حقوق الملكية والاستثمار وبيئة الأعمال.
- النظام المالي والإجراءات والقواعد المنظمة للموازنة العامة.
- التنمية الإنسانية والاجتماعية والفقر وشبكات الأمان الاجتماعي.
- ومن أبرز الاستخلاصات التي خرج بها المؤتمر أنَّ السعي لتحقيق التنمية المستدامة، يجب أن يترافق مع تفعيل الإطار المؤسسي على أكثر من صعيد، وبخاصة على صعيد الحاكمية أو التوجيه الإداري السليم Governance والذي يعرف بأنه الحالة التي تكون فيها الدولة منضبطة بقوة المجتمع، ويكون المجتمع منضبطاً بقوة الدولة. وشدد على أنَّ الحاكمية تتطلب إصلاح خمسة مجالات رئيسية هي: إصلاح إدارة القطاع العام، الخضوع للمساءلة، الإطار القانوني، الشفافية والمعلومات ومشاركة المجتمع المدني.

وسيتّم وضع أوراق العمل والدراسات بشأنها واستخلاصات المؤتمر بتصرف ضِعْأ القرار وواضعي السياسات وكذلك بتصرف القطاع الخاص ومعاهد البحث ولشغطين بقضايا التنمية عموماً. ■

# السلاسل العالمية في المنطقة العربية: متى الاستثمار المباشر؟

## 100 فندق جديد حتى العام 2007

دبي - مروان النمر

مشجعة سياسياً مثل العراق وليبيا والسودان واليمن. كما أنّ سلاسل الفنادق العالمية لا تخفي تهاافتها لوضع علاماتها على المشاريع السياحية العملاقة في المنطقة. وأخيراً، فإنّ تركيز هذه السلاسل على إدخال علاماتها الاقتصادية (3) وه نجوم) لتلبية شريحة السياح متوسطي الدخل، يُتوقع أن يكون حلبة التنافس الأشدّ خلال المرحلة المقبلة. لكن يبقى القاسم المشترك للفت للنظر في نشاط هذه السلاسل في العالم العربي، هو عدم دخولها مجال الاستثمار المباشر في المنطقة وتركيزها على "الفرانشايز" وعقود الإدارة فقط.

رغم اختلاف الاستراتيجيات والأولويات بين سلاسل الفنادق العالمية، فإنّ النموّ المستقبلي لأعمالها في المنطقة يحمل عدداً من الأوجه المشتركة، كالواجب في كلّ عاصمة أو مدينة رئيسية عربية بهدف توزيع المخاطر وعدم الاعتماد على أسواق محدّدة، بالإضافة إلى الاستفادة من الطفرة السياحية التي تشهدها معظم دول المنطقة مثل: الإمارات، قطر، الكويت، السعودية، مصر، لبنان وتونس، وكذلك التسابق على إدارة فنادق في دول كانت حتى فترة قريبة غير

### ماريوت، الدوحة وكورتيدار

بعد أن أضافت العام الماضي 175 فندقاً جديداً بسعة 31 غرفة فندقية، ليصبح عدد الفنادق التي تديرها حول العالم أكثر من 2700 فندق، تتوقع سلسلة فنادق ماريوت، زيادة مماثلة هذا العام ليتخطى عدد غرفها الفندقية النصف مليون غرفة قريباً. وفي المنطقة تركّز "ماريوت" على انتشار علامتها "كورتيدار" من دون إغفال العلامات الأخرى كـ "ريتز كارلتون" الفاخرة و"رينيسانس" وغيرها، فبعد افتتاحها فندق كورت يارد الكويت (306 غرف) مؤخرًا، ستفتتح فندق كورتيدار جرين كومبوني (164 غرفة) في دبي خلال العام الحالي، بالإضافة إلى افتتاح فنادق: "رينيسانس غولدن فيو شرم الشيخ" (212 غرفة) العام الحالي، وفندق ومنجج "ماريوت العقبة" (300 غرفة) العام 2005، وماريوت للشقق الفندقية في البحرين (95 غرفة) العام 2006، و"رينيسانس الدوحة" (250 غرفة)



سمير داتاق، نائب الرئيس للبيعات العالمية في ماريوت

العام 2007، و"كورتيدار الدوحة" (200 غرفة) العام 2007، وشقق ماريوت الفندقية في الدوحة (120 غرفة) العام 2007. كما أطلقت "ماريوت" في أسواق السعودية والإمارات والكويت بطاقات The Marriott Travel Card التي تمكن المسافرين من الدفع المسبق لإقامتهم في الفندق قبل مغادرة منازلهم. وتعتبر هذه البطاقة الأولى من نوعها في القطاع الفندقي حول العالم وتشكّل ثورة في طريقة الدفع والزراعة والأمان.



Marriott Travel Card



ريتز كارلتون الدوحة

## إنتركونتيننتال: السعودية وإكسبرس

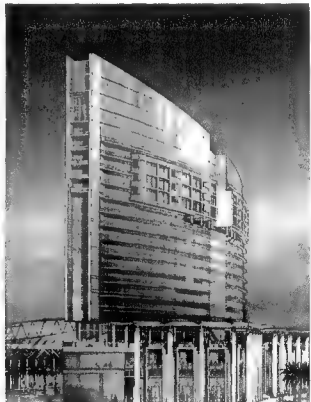
بعد أن وقّعت مؤخراً عقد إدارة فندق "إنتركونتيننتال دبي فيستفال سيتي" بتكلفة 600 مليون درهم (165 مليون دولار)، ويضمّ 370 غرفة و50 جناحاً و80 غرفة لرجال الأعمال، كشفت مجموعة فنادق إنتركونتيننتال عن قرب افتتاح فندق إنتركونتيننتال هليوبوليس القاهرة الذي يضمّ 792 غرفة وجناحاً وشقة مفروشة، ويقع ضمن مجمع "سيتي ستارز هليوبوليس القاهرة" البالغة كلفته 600 مليون دولار.



كريس مولوني، الرئيس التنفيذي للمعاملات، (الشرق الأوسط وأفريقيا) في إنتركونتيننتال

إلى ذلك سيطلق "إنتركونتيننتال" علامتها الفندقية "إكسبرس باي هوليداي إن" في أسواق المنطقة، متوقعة إدارة أكثر من 20 منشأة جديدة تحت هذه العلامة في العالم العربي خلال الخمس سنوات المقبلة، بينها 12 فندقاً في السعودية بالتعاون مع شركة "سريديكو" للتطوير العقاري التابعة لمجموعة شركات عمر قاسم العيسائي السعودية.

كما أعلنت المجموعة عن افتتاح فندق كراون بلازا صلالة (120 غرفة) في سلطنة عُمان بعد أن خضع لعملية تحديث وتجديد حوّله من "هوليداي إن" إلى "كراون بلازا".



إنتركونتيننتال دبي فيستفال سيتي

## هيلتون: 10 فنادق جديدة



رؤي يوسف، الرئيس، المنطقة العربية في هيلتون

تعتزم "هيلتون" افتتاح 10 فنادق جديدة في المنطقة خلال العامين المقبلين، بينها خمسة فنادق في مصر، هي: "هيلتون الغردقة لونغ بيتش" (الشهر الحالي)، "هيلتون شرم نيكو" (الربيع الثالث 2005)، "هيلتون لافيسا عين المسخنة" (الربيع الأول 2006)، "هيلتون مفتجع مرسى علم الشاطئ" (الربيع الأول 2006)، "هيلتون هليوبوليس" (الربيع الثالث 2006)، كما وقّعت "هيلتون" عقد

إدارة فندق شان على شاطئ إمارة رأس الخيمة (120 غرفة و82 شاليهاً) وسيتم افتتاحه أواخر العام المقبل. كذلك ستفتتح "هيلتون دوحة" (الربيع الأول 2006)، "هيلتون جدة بالاس" (الربيع الأول 2005)، "هيلتون مطار الدار البيضاء" (الربيع الأول 2005) و"هيلتون بيروت" أواخر العام المقبل.



هيلتون جدة

إلى ذلك، أعلنت مجموعة فنادق "كونراد" (التابعة لـ "هيلتون") عن توقيع اتفاقية تدير بموجبها أول فندق يحمل شعار "كونراد" في منطقة الخليج، وذلك لصالح شركة برايفيت ديزينتي مانجمنت العقارية (مقرها أبوظبي)، ويقع الفندق (350 غرفة) على طريق الشيخ زايد في دبي، ويتوقع افتتاحه في منتصف العام 2007. كما أشارت مصادر الشركة إلى قرب توقيعها خمسة أو ستة عقود لإدارة فنادق كونراد الفاخرة في المنطقة. وأكدت أنه سيكون هناك فندق هيلتون على الأفق على جزيرة "النخلة جيمرا"، وأن الشركة مهتمة جداً بسوقَي العراق وباكستان

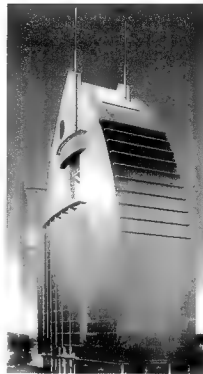


هيلتون دوحة

## أكور، الشرق الأوسط و"إيبيس"

تخلف "أكور" لمضاضفة عدد منشأتها في المنطقة إلى 45 فندقاً تضم أكثر من 10 آلاف غرفة خلال الأعوام الثلاثة المقبلة (22) فندقاً حالياً، حيث صُنفت أكور الشرق الأوسط كإحدى مناطق النمو الرئيسية للشركة إلى جانب الصين وروسيا.

وتتضمن الخطة بناء وتجهيز خمسة فنادق في السعودية، هي: "نوفوتيل الرياض" (200 غرفة) و"سوفيتيل الخير" (230 غرفة) و"إبراج زمزم" في مكة المكرمة (1240 غرفة)، وسيتم

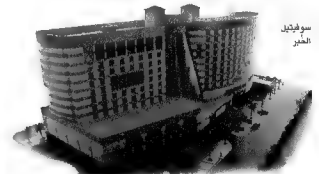


نوفوتيل الرياض

افتتاح الفنادق الثلاثة في العام 2006. أما في العام الحالي، فسيتم افتتاح فندقتي "غراند ميركور غولدن جده" (78 غرفة) و"ميركور تركي مكة" (100 غرفة).

وفي الإمارات تعتزم "أكور" بناء 1500 غرفة فندقية جديدة حتى العام 2007، بينها "سوفيتيل جميرة بيتش ريزيدنس" (450 غرفة)، وهو أول فندق تملكه شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق في دبي، بالإضافة إلى زيادة 200 غرفة على فندق سوفيتيل سيتي سنتر ليجل عدد غرفه إلى 600. كذلك تركز "أكور" على تحقيق الانتشار لعلامتها الاقتصادية "إيبيس" عبر إنشاء فندقين في منطقة ديرة في دبي وفي مدينة دبي للإنترنت، بعد النجاح الذي حققه فندق "إيبيس المركز التجاري" العالي في دبي.

وفي البحرين سيتم افتتاح فندق ميركور غراند للأجنحة الفندقية (120 جناحاً) في تشرين الأول/أكتوبر المقبل. كما وصلت "أكور" إلى مفاوضات متقدمة لإدارة فنادق جديدة في لبنان، الكويت، قطر، سورية والأردن.



سوفيتيل الخير

## ستاروود، سورية ولبنان



فادي فاضل، نائب الرئيس ومدير العمليات، أفريقيا والشرق الأوسط في ستاروود

تفتتح "ستاروود" في أيلول/سبتمبر من هذا العام ثاني فنادقها في العاصمة اللبنانية بيروت باسم "لو فردان فور بويننس"، ويقع على مسافة 10 دقائق من وسط المدينة. ويضم الفندق 132 غرفة تتخسّن 22 جناحاً.

وفي سورية، يستقبل فندق ومنتجع شيراتون معزة صيدنايا ضيوفه هذا الصيف، ويقع الفندق على ارتفاع 1300 متر عن سطح البحر بالقرب من مدينة صيدنايا التي تبعد عن دمشق 30 كيلومتراً.

ويضمّ الفندق 77 غرفة وجناحاً، إضافة إلى 30 شاليهاً للعائلات.

وفي الربع الأخير من العام 2005، تفتتح "ستاروود" ثالث فنادقها في سورية باسم فندق أبراج شيراتون حلب، والذي يُعتبر أول فندق بإدارة فندقية عالمية في مدينة حلب، وسيضمّ 218 غرفة وجناحاً.



شيراتون معزة صيدنايا

إلى ذلك بدأ فندق ومنتجع شيراتون الدوحة مشروع تجديد وتطوير، بعد أن وافقت شركة "قطر الوطنية للفنادق" المالكة للفندق على تنفيذ المشروع الذي يستهدف تجديد الطوابق الخمسة الأولى من الفندق والتي تضمّ 205 غرف، بالإضافة إلى إعادة تصميم وتجديد عشرة أجنحة فندقية. وانطلقت عملية التجديد في حزيران/يونيو الماضي، وتنتهي الرحلة الأولى التي تضمّ ثلاثة طوابق من الفندق في تشرين الأول/أكتوبر 2004، على أن يُنجز المشروع بالكامل في شباط/فبراير 2005.

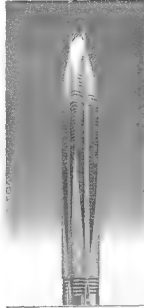


شيراتون الدوحة

## روتانا: في كل عاصمة عربية



ايرمونت القاهرة مدينة النيل



روز روتانا دبي: أطول برج فئالي في العالم



ناصر النوريس، رئيس مجلس إدارة روتانا

تسير "روتانا" نحو تحقيق هدفها بالتواجد في كل عاصمة ومدينة عربية رئيسية، فبعد أن أضافت 10 فنادق جديدة إلى محافظتها بداية العام الحالي، 5 في الإمارات و2 في لبنان ووحد في كل من قطر والكويت وسورية، ليصل عدد الفنادق التي تديرها إلى 27 (6 آلاف غرفة) في العام 2006، وقّعت "روتانا" مؤخراً على عقد إدارة فندق روتانا الشجرية (200 غرفة) على شاطئ العقبة، الذي تبلغ كلفته 90 مليون درهم ويتوقع افتتاحه في العام 2006. كما تتفاوض المجموعة حالياً على إدارة خمسة مشاريع فندقية كبيرة في السعودية والإمارات وليبيا.

### فيرمونت: استثمار مباشر

دخلت "فيرمونت" في شراكة استراتيجية مع مؤسسة المستشارون الماليون العالمية (IFA) الكويتية، من خلال "آيفا" للفنادق والمنتجات التابعة للأخيرة، ومع مجموعة فنادق المملكة للاستثمار التي تضم الممتلكات الفندقية التابعة للأمير الوليد بن طلال، لإفتتاح منتج من 300 غرفة و460 مسكن عطلات للملكية المشتركة (Time Share) في مشروع جزيرة "المنلة جيميرا" في دبي. وستستثمر كل من سلسلة فنادق ومنتجعات فيرمونت العالمية ومجموعة فنادق للملكية



فندق ومنتجع فيرمونت المنلة

للاستثمار مبلغ 15 مليون دولار مقابل حصة تعادل 10 في المئة من اسهم المشروع لكل منهما. ومن المقرر افتتاح المنتجع الذي سيطبق عليه اسم "فندق ومنتجع فيرمونت المنلة" في أواخر العام 2006. كما دخلت سلسلة فنادق ومنتجعات فيرمونت العالمية في مشروع مشترك مع شركة مدينة النيل للاستثمار لإدارة فندق فاخر من 552 غرفة يتم تشييده على نهر النيل في وسط العاصمة المصرية القاهرة. وستقوم كل من "فيرمونت" ومجموعة فنادق المملكة للاستثمار باستثمار نحو 10 ملايين دولار أمريكي مقابل حصة تعادل نحو 15 في المئة من أسهم المشروع لكل منهما. وسيطلق على الفندق الجديد اسم "فيرمونت القاهرة مدينة النيل" ومن المقرر افتتاحه في ربيع العام 2006. ويذكر أن سلسلة فنادق ومنتجعات فيرمونت هي من سلاسل الفنادق العالمية النادرة التي تستثمر بشكل مباشر في المنطقة العربية، ولديها العديد من الخطط المستقبلية مع مؤسسة "المستشارون الماليون العالمية" ومجموعة فنادق المملكة للاستثمار لإنشاء مشاريع منتجعات أخرى في الشرق الأوسط وأفريقيا الشرقية والجنوبية.

### جيميرا إنترناشيونال: غزو الصحراء

تقوم "جيميرا إنترناشيونال" بإفتتاح فندق القصر (292 غرفة وجناحاً) خلال الصيف القادم، بالإضافة إلى "دار الصيف" التي تضم 29 منزلاً صغيراً بطاقة 283 غرفة وجناحاً، ويمثل "القصر" و"دار الصيف" المرحلة الثانية من مشروع "مدينة جيميرا" الذي يضم أيضاً فندق ميناء السلام (292 غرفة وجناحاً) الذي تم إفتتاحه في أيلول/سبتمبر 2003. كما حازت "جيميرا إنترناشيونال" على عقد إدارة فندق باب الشمس، الذي تصل قيمة الاستثمارات فيه إلى عشرات ملايين الدولارات، وهو الفندق الأول من نوعه في دول مجلس التعاون الخليجي

افتتاح فنادقي "موفنبيك جدة" (210 غرف) ونهاية العام الحالي، "موفنبيك الخبر" نهاية العام 2006 و"موفنبيك أنوار المدينة" (1150 غرفة)؛ كذلك وقّعت المجموعة عقوداً لإدارة فنادق جديدة في رام الله، طرابلس الغرب وصنعاء (330 غرفة).

## ميريديان، 4 مشاريع في الكويت



سامي الزهيري، الرئيس التنفيذي  
للريفيلا، الشرق الأوسط وغرب آسيا  
في ميريديان

تنتظر "ميريديان" افتتاح فندق جروفينو هاروس (45 طابقاً) في مشروع موسى دبي خلال أقلّ من عام. وبعد افتتاح فندق ميريديان الكويت هذا العام، تفتتح فندق ميريديان صحراء الكويت (70 غرفة) خلال الشهر الحالي، الذي يشكل المرحلة الثانية من مشاريعها الأربعة في الكويت، والتي تشمل بناء 450 غرفة جديدة ينتهي العمل بها في العام 2006. علماً أن فندق ميريديان الكويت هو أول فندق (Art+Tech) في المنطقة. كما تفتتح "ميريديان" في منتصف العام 2005 فندقي "ميريديان أبراج مكة" و"ميريديان الرياض".



فندق ميريديان

## حياة: التركيز على دبي

تفتتح "حياة" في العام 2006 فندقين في القاهرة وبيروت، كما وقّعت حديثاً إتفاقية إدارة فندق بارك حياة دبي (238 غرفة) ويُنْتَج افتتاحه في العام 2005. وتفتتح في العام نفسه "بارك حياة جدة" (142 غرفة) وتدير



غرائد حياة دبي



فندق ميناء السلام

في قلب الصحراء، ويشمل "باب الشمس" 115 غرفة ضمن 16 مبنى من طابقين ويقع على بُعد 25 كيلومتراً من مدينة دبي، إلى ذلك ستطوّر "جميرا إنترناشيونال" مجمّعاً للشقق الفاخرة (36 طابقاً) ليحلّ مكان فندق مركز دبي التجاري العالمي، على أن يتم الانتهاء من المشروع في نهاية العام 2007.

## موفنبيك: السعودية والإمارات



سلطان بن خليفة مؤسساً لدراس مالمونر (اليسار) وتوقيع صميم أثناء توقيع العقد

وقّعت "موفنبيك" عقداً لإدارة فندق في إمارة عجمان (220 غرفة وجناحاً)، يتم افتتاحه في أواخر العام 2006 وتعود ملكيته إلى الشيخ سلطان بن خليفة آل نهيان. كما تفتتح في العام نفسه فندق "كولوة دبي" (450 غرفة) في مدينة دبي للإعلام والذي تبلغ كلفته نحو 110 مليون دولار إلى ذلك، تتضمّن خطة توسعات موفنبيك في السعودية



موفنبيك كولوة دبي

المركز الذي يبلغ ارتفاعه 130 متراً (الأعلى في بيروت)، سيضم 206 غرف وجناحاً، كما سيشمل مركز التسوق "متروبوليتان بوليفارد"، بالإضافة إلى أكبر قاعة مؤتمرات في لبنان تتسع إلى 3 آلاف شخص، وسيتم بناء جسر خاص يربط بين "متروبوليتان سيتي سنتر" وفندق "متروبوليتان بالاس بيروت".

إلى ذلك، أعلنت المجموعة عن تحويل فندق "متروبوليتان ونادي الشاطئ" في دبي إلى "أبراج متروبوليتان ونادي الشاطئ" (5 نجوم)، حيث سيتم بناء برجين بارتفاع 22 و28 طابقاً لتحل مكان البناء القديم، ومن المتوقع إفتتاحه في العام 2005.

## فور سيزونز: 6 فنادق جديدة



وتم دخولها حديثاً إلى المنطقة العربية، تدبر "فور سيزونز" 4 فنادق حالياً في كل من مصر والسعودية والأردن، وتعتزم إفتتاح 6 فنادق جديدة من الآن حتى بداية العام 2007. في كل من: القاهرة (2004)، الدوحة (2004)، دمشق (2005)، الإسكندرية (2006)، بيروت (2006) والكويت (2007).

## ريزيدور ساس: دخول إيران



هاني ريزيدور، رئيس "ريزيدور ساس"

تتميز 12 فندقاً في المنطقة (3 آلاف غرفة)، وتتركز بشكل كبير على الإمارات لتعزيز نموها. لدى "ريزيدور ساس" مشروعين يتم إنشاؤهما في دبي حالياً، ويتوقع أن يتم إفتتاح الفندق الأول "سيريوتي مدينة دبي للإعلام" في العام 2005، والثاني في العام 2006. بالإضافة إلى إفتتاح فندق سيريوتي الكويت خلال عامين. كما ستدير الشركة فندق دارويش غراند في جزيرة كيش الإيرانية، لتكون بذلك أول شركة فنادق عالمية تدخل السوق الإيرانية منذ ربع قرن.

"ريزيدور ساس"، الشركة الأم لـ "رايديسون ساس"، نمت خلال السنوات العشر الماضية من 29 إلى 220 فندقاً، وتطمح إلى زيادة 50 فندقاً سنوياً للوصول إلى إدارة 700 فندق في حلول العام 2012. ■

نادي الغروسية الذي يقع ضمنه الفندق، وكذلك افتتحت الشركة مؤخراً المركز التجاري "غاليريا غراند حياة القاهرة" التابع للفندق والمؤلف من 7 طوابق، بالإضافة إلى إفتتاح مكتب مبيعات حياة العالية في الرياض. إلى ذلك، بدأت عملية تطوير وتحديث شاملة لفندق "حياة ريجنسي دبي"، ويتوقع أن تنتهي في منتصف العام المقبل.

## كمبسنكي: الأردن ومصر

بعد أن وقعت مؤخراً على عقد إدارة فندق كمبسنكي (400 غرفة) داخل مشروع "إمارات مول" الذي تملكه مجموعة ماجد الفطيم للإستثمارات، تعتزم مجموعة كمبسنكي، التي تدير 4 فنادق حالياً في المنطقة، إضافة 10 فنادق جديدة تحت إدارتها في الشرق الأوسط وأفريقيا، ما يشكل نحو 50 في المئة من خططها التوسعية عالمياً. كما تفتتح "كمبسنكي" أواخر العام الحالي "قصر بني ياس" في أبوظبي، ودخلت "كمبسنكي" سوق الأردن من خلال فندق وسط عمان سيتم إفتتاحه خلال العام الحالي، بالإضافة إلى فندق ومنتجع كمبسنكي عشائر الذي يتم إنشاؤه على مسافة 50 كيلو متراً غرب العاصمة الأردنية. ومن بين مشاريعها القادمة في الشرق الأوسط وأفريقيا، فنا كل من: دار السلام (العام 2004)، زنجيبار (العام 2005)، مصر - البحر الميت (العام 2005) والقاهرة (العام 2006).



كمبسنكي "إمارات مول"

## متروبوليتان: بيروت ودبي

بدأت مجموعة الحبور المالكة لمجموعة فنادق متروبوليتان بإنشاء مشروع "متروبوليتان سيتي سنتر" في منطقة سن الفيل في بيروت، وتبلغ القيمة الإجمالية للإستثمار نحو 150 مليون دولار.



متروبوليتان سيتي سنتر - بيروت



أكرم الجبوري

## رئيس رابطة الفنادق والمطاعم في العراق: استثمار مربح وأمن في السياحة الدينية

بغداد - ميسون حسين

على الرغم من الأوضاع الأمنية غير المستقرة التي تشكل عائقاً أمام تدفق الاستثمارات العربية إلى العراق عموماً، وإلى القطاع السياحي تحديداً، إلا أن رئيس رابطة الفنادق والمطاعم في العراق أكرم الجبوري، يرى أن هناك فرصاً مجدية جداً أمام المستثمرين العرب في مجال المرافق المخصصة للسياحة الدينية والسياحة الداخلية.

ودعا الجبوري، في حديث مع "الاقتصاد والأعمال"، المستثمرين العرب إلى مشاركة العراقيين في إقامة المشروعات السياحية والاستفادة من قانون الاستثمار الأجنبي الجديد الذي يخضع عددًا من الامتيازات والإعفاءات والضمانات.

الجزء المصري العراقي، إذ تقدر هذه الاحتياجات بنحو 2-3 مليارات دولار خلال السنوات العشر المقبلة لل منطقة الشمالية ونحو 5 مليارات دولار لمناطق الوسط والجنوب.

هل يوجد في العراق كوادر بشرية مؤهلة لإدارة المشاريع السياحية والعمل فيها؟

لا يتخفى من كلية السياحة والفنادق عدد كبير من الطلبة سنوياً. ولكن ذلك لا يكفي، ويعاني القطاع السياحي فعلاً من عدم توازن الكوادر البشرية المؤهلة. لذلك سعيًا من خلال مجلس وزراء السياحة العرب إلى معالجة هذه المشكلة حيث حث المجلس الدول والاتحادات والمنظمات العربية المعنية على تقديم الدعم الفني للعراق في هذا المجال وتخصيص مقاعد دراسية للطلبة العراقيين وعقد دورات تدريبية متخصصة للمشتغلين في السياحة في العراق.

ما هي المجالات التي ترون أنها الأكثر جدوى للاستثمار؟

ربما تكون المشاريع السياحية المخصصة للسياحة الداخلية والسياحة الدينية هي الأكثر جدوى في المرحلة الحالية؛ ويرجع ذلك إلى عدم وجود مرافق ترفيهية يمكن للعراقيين الاستفادة منها بعد سنوات طويلة من الحرمان. كما أن المرافق السياحية المجاورة للأماكن المقدسة تشكل مجالات رحيبة للاستثمارات العربية، في ظل التدفق الكبير لزوار هذه الأماكن.

أما في المرحلة المقبلة بعد أن يستتب الأمن، فكافة المشاريع السياحية ستكون مجدية. خصوصاً وأن العراق يتمتع بمزايا سياحية فريدة سواء طبيعية أو تاريخية أو أثرية.

إلى مؤتمر وزراء السياحة العرب الذي حث الدول والمنظمات والاتحادات العربية على دعم السياحة في العراق، والاستفادة من الامتيازات الواردة بقانون الاستثمار الأجنبي رقم 39 لسنة 2003 والذي يخضع الكثير من التسهيلات والامتيازات، كما حث أعضاء المجلس على دراسة واقع السوق العراقية واحتياجاتها ومتطلباتها وخصوصاً في مجال السياحة وتشجيعهم على المشاركة الفعالة في معارضي ومؤتمرات إعادة إعمار العراق.

لكن المستثمرين يخشون القدوم بسبب الظروف الأمنية؟

لا شك أن الأوضاع الأمنية تشكل عائقاً أمام تواجد المستثمرين، لكن في المقابل نرى عدداً من الشركات الأجنبية التي تعمل في العراق حالياً مدفوعة بالفرص الجديدة جداً المتوفرة خصوصاً في القطاع السياحي، ونحن نسعى لإقناع أشقائنا العرب بجدوى الاستثمار في القطاع السياحي العراقي.

كيف تنظر إلى دور المصارف الحكومية والخافضة في العراق في دعم القطاع السياحي؟

المصارف لا يمكنها الدخول في تمويل مشاريع ضخمة في ظل الأوضاع الأمنية الحالية. لا سيما وأن التفضيرات طالت الفنادق الحكومية والخاصة، كما أن الاحتياجات التمويلية ضخمة وتوقع قنوة

ما هي صورة الوضع السياحي في العراق حالياً؟

يعاني القطاع السياحي من الإهمال وعدم دعم الدولة في المرحلة الحالية للنهوض بالسياحة. فالحرب الأخيرة على العراق والتفجيرات المستمرة، أدت إلى فقدان العديد من مقومات السياحة. فالكثير من المستثمرين العرب والأجانب جاءوا إلى العراق ثم عادوا أدراجهم؛ ومع تسليم السلطة والسيدة للعراقيين نأمل أن يتحسن الوضع، علماً أن هيئة السياحة بآلياتها تعد من المشاريع السياحية للاستثمار الخاص، مثل جزيرة الأعراس والفنادق التي تملكها بالكامل في الموصل. ويقوم المستثمرون بتأجيلها بدعم من بعض المنظمات غير الحكومية المعنية بالسياحة الدولية.

تشارك هيئة السياحة ورابطة الفنادق والمطاعم بالكثير من الاجتماعات والمؤتمرات المعنية بالسياحة، فماذا تتحقق من هذه المؤتمرات للنهوض بالقطاع السياحي في العراق؟

تقوم بقطاع خاص بطرح مشاكلنا والسعي الجدي للنهوض بقطاعنا السياحي، فنحن أعضاء في هيئة القطاع الخاص للبيئة من مجلس وزراء السياحة التي اجتمعت في جده ما بين 2-6 نيسان/ أبريل الماضي، وتم رفع توصيات



— transportation solutions

# tailored to suit

your needs



Our solutions have been developed from a  
transportation perspective.

• Airfreight  
• Oceanfreight  
• Landfreight  
• Multimodal  
• Project cargo  
• Special cargo

• Insurance  
• Customs  
• Warehousing  
• Distribution  
• Logistics

AFAMEX

International Express / Freight Forwarding / Domestic Express / Logistics / Ship and Store



من اليمين: حسان طهعت، محمد علي النومان، جاسم الكوهجي وممثل "العربية للطيران" في لبنان جو شمعون

فصل الصيف، حيث تمتد العروض من 16 حزيران/يونيو إلى 29 آب/أغسطس 2004.

وتابع النومان: "إن عائدات القطاع السياحي في الشارقة تشهد تزايداً كبيراً، إذ بلغت 825 مليون درهم في العام 2003 لقطاع الفنادق والشركات السياحية فقط، مقابل 685 مليوناً في العام 2001. وأشار إلى الأحداث العالمية التي استقطبتها الإمارة كسباق الزورق السريعة الفورمولا 1 والتي ستسقطها للمرة الخامسة على التوالي أوائل شهر كانون الأول/ديسمبر المقبل لم تمنع الإمارة من الحفاظ على أصالتها وتوسيعها بالجذور وبناء الحضارة الصحية التي تُعنى بالقيم الإنسانية الواحدة حيث استحوذت لقب عاصمة العرب للحقبة للعام 1998 من منظمة الأونيسكو. وختم النومان كلمته معتبراً أن هذا التمازج والتميز يعود للروية السديدة والتوجهات السليمة لصاحب السمو الشيخ د. سلطان بن محمد القاسمي، عضو المجلس الأعلى حاكم الشارقة الذي جعل من إمارة الشارقة مثابة ثقافية وتراثية وحاضرة تزخر بأهمى مظاهر التطور والعمران.

ثم عرض المدير العام لمطار الشارقة الدولي حسان طهعت لأهم العروض التي تقامها الشارقة خلال فصل الصيف ضمن "عروض صيف الشارقة 2004" حيث تقسم العروض على ثلاثة أشكال تبدأ 35 دولاراً لليلة الواحدة في فندق نجمتين، ويوفر العرض المشترك بين الفنادق وطيران "العربية" سمة الدخول على نوعين 96 ساعة أو 14 يوم حسب مدة الإقامة.

ويديره تحديث المدير العام الإنشائي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة العربية للطيران جاسم الكوهجي مع مساهمة الشركة في نشاطات صيف الشارقة. واعتبر أن "العربية للطيران" أملت مفهوماً جديداً للسفر جواً من جهة السفر المريح بأفضل الأسعار تحت شعار "إسفر أقل سافر أكثر". وركز الكوهجي على خطة التوسع التي تشهدها الشركة التي تتفاوض على أربع محطات جديدة هي: الأردن، السعودية، القاهرة والهند.

## الشارقة تروج لضيافتها: ثقافتها، تسوق وترفيه

### العربية للطيران: "أدفع أقل وسافر أكثر"

في إطار جهود هيئة الإنماء التجاري السياحي في الشارقة الرامية إلى تنشيط حركة السياحة الإقليمية وتوطيد علاقات التعاون السياحي العربي، فقد لقاء في فندق فينيسيا في بيروت، يوم العاشر من حزيران/يونيو الماضي، بحضور سفير دولة الإمارات العربية المتحدة في بيروت محمد سلطان السويدي، مدير هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة محمد علي النومان، وممثلة وزارة السياحة اللبنانية هالة فاخوري، إضافة إلى ممثلي وكالات السياحة والسفر وإعلاميين.

تخلل اللقاء عرض فيلم وثائقي عن مقومات الإمارة الثقافية والسياحية المثقلة والتي تتمثل بالمتاحف والآثار، كمكتحف الشارقة للآثار ومتحف الفنون ومتحف السيارات القديمة، إضافة إلى شيل التحريف المتنوعة الداخلية مثل: البوليفينغ والتزلج على الجليد، والشارجية. كما الغوص والغوص والقيادة في الكتيان الرومية؛ فضلاً عن تنوع الأسواق القديمة ومنها السوق المركزية ومركز الذهب ومراكز التسوق الحديثة.

وفي كلمة ألقاها خلال اللقاء اعتبر مدير هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة محمد علي النومان أن قطاع السياحة في الإمارة يشهد نهضة كبيرة تتمثل في الزيادة الملحوظة في عدد الزوار ونزلاء الفنادق حيث بلغ عددهم في العام 2003 أكثر من 850 ألف نزيل بمعدل زيادة قدره 25 في المئة مقارنة بالعام 2002.

واعتبر النومان أن التطور الذي شهدته الإمارة في كافة القطاعات والذي كان آخره الانطلاقة الميمونة لـ "العربية للطيران"، ضاعف حجم المسؤولية على الهيئة في تلبية احتياجات ومتطلبات قطاع السياحة الذي يضم أكثر من 50 فندقاً و60 وكالة سياحية وسفر، إضافة إلى مراكز التسوق الكبرى وعدد من المرافق الخدماتية السياحية والتجارية الأخرى. وأضاف النومان: "إن ما يميز هذه السنة هو التعاون بين العاملين بقطاع السياحة في تقديم عروض ومولات صيفية مشتركة تتضمن بخافة طائرة وإقامة فنادق الشارقة وتلقيم جولات سياحية، إضافة إلى خصومات وعروض وفعاليات خاصة بهدف تشجيع حركة التسوق أثناء

## أبو نواس - تونس: جائزة أفضل فندق لرجال الأعمال



فاز فندق أبو نواس- تونس بجائزة أفضل فندق لرجال الأعمال في العاصمة التونسية، في إطار الاستفتاء السنوي الذي تجريه مجلة ميدل إيست ترافل التابعة لجمعية الاقتصاد والأعمال.

يتبع الفندق لشركة السياحة والمؤتمرات التونسية التي يرأسها

منصف القصبي، وتتولى إدارته منذ افتتاحه مجموعة فنادق أبو نواس التونسية الكويتية.

ويتميز الفندق بوجوده وسط العاصمة التونسية قرب قصر المؤتمرات، وعقد فيه عدد من المؤتمرات والمنتديات العالمية الفنية والثقافية والاقتصادية والسياسية. وكان الفندق مقراً لإقامة عدد من القادة العالم خلال مؤتمر القمة العربية الذي انعقد مؤخراً في قصر المؤتمرات في تونس، حيث قامت إدارة الفندق بإعادة تجهيز الأجنحة وفق أعلى المستويات.

وعلى المدير العام لفندق أبو نواس تونس عمران خميلة على ذلك بقوله: "إن التطوير والتحديث عملية مستمرة لبيتى الفندق في المرتبة الأولى خصوصاً بعد أن بدأت المنافسة تلوح في أفق العاصمة التونسية، إذ هناك مشاريع لفنادق رجال الأعمال قيد التنفيذ".

35%  
DHL

## "رينيسانس تونس" يفتح المطعم التونسي



صلاح الدين بزازي

افتتح فندق رينيسانس تونس، مطعماً يقدم الأطباق التونسية على الطريقة القديمة، وذلك في إطار خطة تطويرية اعتمدها الإدارة منذ أن تم تشكيل الفريق الإداري الجديد\* فريق الأحلام الذي يقوده المدير العام صلاح الدين بزازي.

الانطباع الأول للزبائن كان إيجابياً للغاية، فالمطعم يتميز بجو مثير يغري بقضاء أمسية جميلة، ويقدم الأطباق التونسية التي لم يعد المواطن التونسي يجد بعضها إلا أذا زار القرى والأرياف، ويتم تحضيرها حسب الطرقة التقليدية.

وكانت إدارة الفندق أعلنت مؤخرًا عن خطة للتطوير بدأت بتنفيذها وأعلنت نتائج سريعة، فقد جرى تغيير شامل على مستوى الإدارات المختلفة وأتى فريق عمل متميز. ويخوِّع أن تستمر عملية التطوير، حيث سيفتح مطعم إيطالي، ويستعد الفندق لموسم صيف حافل، فهو يشتهر ببروك السباحة وسط الحديقة الفسيحة الأرجاء وبالشاطئ المميز وبالسهرات التي تطول حتى ساعة متقدمة من الفجر، حيث تُرضي سهراته كل الأدواق.

dine in any of the following outlets of Dubai Marine Beach Resort & Spa between 15th June and 31st August 2004 and receive a voucher to the value of 35% of your total bill to be redeemed on your next visit.

### ▲ Capanna Nuova

Italian Restaurant

### ▲ Thai Bistro

Thai Restaurant

### ▲ Taverna

International Restaurant

### ▲ Al Qasr

Lebanese Restaurant

### ▲ Al Khayma

Arabic Café

### ▲ Malecon

Cuban Restaurant

- \* to receive the voucher your total bill must be over Dhs 140/- per person
- \* this voucher can not be combined with any other promotions, discount or offers
- \* this voucher is to be redeemed within 30 days from the date of issue

For reservations or more information  
please call 04 3461111



جان غابريال دينيز، المدير العام، وشريف حسني مع طاقم الفندق

الأسواق الموجودة بالفعل، مثل سياحة الحوافز والمؤتمرات، تقييم وتحسين و للعمليات مع شركات السفر والسياحة المحلية والعالمية بالإضافة إلى خطة الشركة لافتتاح مكاتب إقليمية للمبيعات والتسويق الإقليمية وزيادة شبكة مكاتب الحجزات في عدد من العواصم العربية.

من جهة أخرى، استقبل فندق موفنيك القاهرة مدير الإنتاج الإعلامي، الرئيس التنفيذي لجمعية فنادق ومنتجعات موفنيك العالمية جان غابريال دينيز، ونائب الرئيس الأول، لجمعية فنادق ومنتجعات موفنيك في الشرق الأوسط أندرياس ماتمولر حيث استقبلهما فريق العمل في الفندق يتقدمهم مدير عام الفندق شريف حسني.

## موفنيك: الأثر السنوي للمبيعات والتسويق

أقامت مؤخراً سلسلة فنادق ومنتجعات موفنيك، السويسرية المنشأ، المؤتمر السنوي للمبيعات والتسويق لوظائفها والذي حضره أكثر من 75 مشاركاً من نحو 16 بلداً.

وأقيم على هامش المؤتمر ورشة عمل لجميع مديري إدارات التسويق والبيعات والعلاقات العامة في الشركة، ما ساهم في تبادل الأفكار والخبرات المختلفة بين الحاضرين، وساعد بشكل إيجابي على التواصل ببعض الطرق الجديدة والمتكررة لحل بعض من التحديات التي تواجههم، والتي تهدف دائماً إلى التطبيق العملي لشعار الشركة الشهير: "التميز الحقيقي في الضيافة السويسرية". كما تمت مناقشة سياسات الشركة في التوسعات وخططها المستقبلية، بالإضافة إلى ورشات عمل متخصصة شملت بعضاً من المواضيع المهمة مثل إدارة الإيرادات، نوعية الأسواق الجديدة التي يجب ضمها، كيفية الوصول إلى التغطية القصوى لبعض من

## "الشارقة للسفر والسياحة" وكيل لـ "أمريكان إكسبرس"

أعلنت وكالة الشارقة الوطنية للسفر (SNTTA) عن تعيينها وكيلاً حصرياً من قبل "أمريكان إكسبرس" الشرق الأوسط. وجاء هذا التعيين بموجب اتفاقية وقعتها مؤخراً في دبي نائب رئيس مجلس إدارة مجموعة كانو مشعل حمد كانو، بالنيابة عن "أمريكان إكسبرس" و"سفرات كانو" ومدير عام وكالة الشارقة الوطنية للسفر والسياحة في الشارقة ظفر إمام.

وتعليقاً على هذه المبادرة، قال ظفر إمام: "إنّ التعاون بين الشركات الثلاث تعبير عن علاقة ديناميكية تتميز بانفتاحها وسعيها نحو المزيد من التطور القائم على توحيد الجهود والعمل المشترك مع شركات سفر أخرى حول العالم".

واعتبر المدير العام للتفصيل لـ "سفرات كانو" عبد الله أبو خمسين أنّ الركيزة المنوطة من قبل أمريكيان إكسبرس حدث مهم على مستوى قطاع الطيران في المنطقة، وخطة ستساهم في



ظفر إمام (إلى اليمين) ومشعل حمد كانو في لقائه الإعلامية، وبدا له، فالسا كومان، مدير عام SNTTA، مشكور سراج وديم الحق

توسيع خدمات السفر الشيكية؛ وقال: "إنّ العدالة التي نحن بصددها هي تحقيق النفع للجميع، عملاء وشركات طيران ووكلاء".

## تجديد فندق

### راديسون ساس الرياض

يجري فندق راديسون ساس الرياض عمليات تجديد كاملة، تصل تكاليفها إلى 65 مليون ريال سعودي. وقد أعيد تصميم بهو الفندق بالكامل وللغرف الـ 317 التي تتوزع تصاميمها ما بين أندلسية وإيطالية وأكسندنافية. وسيشتمل الفندق على قاعات اجتماعات جديدة متطورة تلبي متطلبات إقامة الندوات واجتماعات الأعمال. وبهدف المحافظة على التقاليد المحلية، تم إنشاء مقهى خاصاً بالنساء بهدف إقامة التجمعات الخاصة وتوفير جو من الخصوصية والراحة. وقال مدير عام الفندق ومدير المنطقة في السعودية مارلون فان دي فيونيهويزن: "إنّ القيم والمهام الرئيسية الخاصة بالفندق تركزت على تقديم خدمات بقيمة مضافة للعملاء، سواء كانوا رجال أعمال أو مسافرين لغضاء الإجازات".



**RENAISSANCE.**  
TUNIS HOTEL  
LES CÔTES DE CARTHAGE, TUNISIA

### RESERVATIONS

Fax: (+216) 71 912020 / 71 910295  
Email: sales.dept@renaissancetunisi.com.tn  
RENAISSANCE HOTELS AND RESORTS  
www.renaissancehotels.com

## خاص ... خاص

### بنك لبناني في إيران

بنك لبناني كبير كلف جهة ذات خبرات وعلاقات إقليمية ودولية، مهمة استطلاع تحضير دخوله إلى السوق الإيرانية. وعلم أن البنك قد اتخذ قراراً مبدئياً، في ضوء نتائج الاستطلاع، بفتح مكتب تمثيلي في طهران سيتم تنفيذه في وقت لاحق من هذه السنة. وعلم أيضاً أن المكتب سيكون بمثابة بوابة لتأسيس وحدة مصرفية مستقلة يتم التحضير لها وفقاً لتطور البنية القانونية في إيران باتجاه السماح بإنشاء مصارف خارجية خاصة، مع الإشارة إلى أن بنوكاً أجنبية كبيرة تتابع عن كذب مثل هذه التطورات لبناني على ضوءها قراراتها واستراتيجياتها. يُذكر أن بنك الإمارات الدولي كان أول البنوك العربية التي افتتحت مكتباً تمثلياً في طهران.

### تحالف أردني لبناني لدخول السوق الليبية

تم مؤخراً إبرام تحالف بين شركة دراسات واستشارات أردنية حديثة بقيادة مصري أردني سابق، وبين شركة خدمات بطاقات الائتمان (CSC) التي تتخذ من بيروت مقراً رئيسياً لها. ويهدف هذا التحالف إلى تنمية أعمال شركة البطاقات في بعض الأسواق الإقليمية مع استهداف أولى للسوق الليبية الواعدة بفعل التطورات السياسية والاقتصادية التي شهدتها ليبيا في الآونة الأخيرة.

### "البناني الفرنسي": مجلس إدارة يمثل المساهمين الجدد

من المتوقع أن تكتمل قبل نهاية تموز/يوليو لائحة المساهمين الجدد في البنك اللبناني الفرنسي، الذين سيمتلكون الحصة التي باعها الشريك الفرنسي (كريدي أغريكول/اندوسوز)، وبالبالغة 42 في المئة من إجمالي رأس المال. وكان جرى أوائل حزيران/يونيو للماضي اتفاق أقدم بموجبه رئيس مجلس إدارة البنك فريد روفاهيل على شراء الحصة المشار إليها، وعلى مسؤوليته، على أن يتولى في ما بعد بيعها كلياً أو جزئياً إلى مساهمين مختارين. وعلم أن روفاهيل يحرص على توسيع قاعدة المساهمين الجدد إلى أقصى حد ممكن، كما علم أن المساهمين المؤكدين حتى كتابة هذه السطور هما وافي السعيد وجليل شاغوري. ومن المفترض، أن تتم في وقت لاحق، وبعد استكمال اللائحة دعوة الجمعية العمومية واختيار مجلس إدارة جديد.

## رأي

### نصائح الاستثمار... جريئة؟

مرت الشهر الماضي تسوية "سبتي غروب" مع مساهمي شركة وورلدكوم الفلسفة من دون تعليقات أو اعتراضات تذكر، فرغم ضخامة هذه التسوية التي تمت خارج المحكمة والبالغة 2,7 مليار دولار، يقول الخبراء أن خسارة مجموعة سبتي غروب في المحكمة ربما تجاوزت الـ 54 مليار دولار. وقد جاءت هذه التسوية كتعويض للمستثمرين عن النصائح غير الصحيحة بالنسبة لأسهم شركة الاتصالات المذكورة خلال مرحلة صعود أسعار أسهم شركات التكنولوجيا والاتصالات في أواسط التسعينات، لكن من دون اعتراف المصرف بارتكاب أي خطأ جدي مبدئياً دفع الفاتورة الأعلى.

ومن المنتظر أن توفر التسوية على المصرف الضريبة المتوجبة عليه في ما لو كان أكمل القضية في المحكمة، حيث سيحق له خفض البيلغ المدفوع من الوعاء الضريبي في نهاية السنة، علماً أن هذا البيلغ هو أكبر بكثير من كل الإيرادات التي حققها المصرف من الاكتتاب ثم تسويق أسهم شركة وورلدكوم.

غير أن التركيز على الموضوع المالي يغيب جوانب أخرى ذات دلالات ونتائج أعمق بكثير، وفي مقدمتها فرضية التهمة نفسها على "سبتي غروب" والتي تقول: بما أن أسعار الأسهم تتأثر بشكل مباشر بالمعلومات حولها، فإن الذين يوزعون معلومات خاطئة هم مسؤولون عن خسائر كل الذين يشترون الأسهم عند سريان هذه المعلومات سواء علموا بها أم لا. ويشكل تحميل المصرف مسؤولية خطأ أية معلومات ينشرها، ويشكل سابقة خطيرة لا بد أن تؤثر على صيرورة الاستثمار بشكل جذري وتثير الشك والجدل لدى مختلف العاملين في هذا المجال، ما قد يؤدي إلى عكس الأهداف المرجوة، أي حماية المستثمرين، إذ إنه قد يجعل مصارف وشركات الاستثمار تتخلى عن توزيع أية معلومات على المستثمرين ما يزيد من ضبابية الأفق الاستثمارية بدلاً من تسييرها وتوضيحها.

لا شك أن هناك مسؤولية أساسية تقع على عاتق المصارف والشركات الاستثمارية في نشر المعلومات الصحيحة وإعطاء النصائح الرشيدة، خصوصاً وأن المبالغ التي كانت مستخدمة في أسهم شركات التكنولوجيا والاتصالات كانت طائلة أيضاً. لكن تحميل المصارف كامل المسؤولية يبدو غير متوازن وقد يؤدي إلى اختلالات في السوق ما لم تتجه خطوات أكثر تعديداً مثل فصل نهاد الموثوقين كما حدث بالنسبة لشركات الترتيق الدولية. ■

## بنك الرياض

أعلن بنك الرياض عن توزيع 640 مليون ريال على المساهمين، بواقع 8 ريالات للسهم الواحد، وذلك كدفعة نصف سنوية من أرباح البنك للعام 2004.

وأعلن رئيس مجلس إدارة البنك راشد العبد العزيز أن قرار توزيع أرباح نصف سنوية يأتي استمراراً للنهج الذي يسير عليه البنك في الحرص على مصلحة مساهمي، وتعزيزاً لتقدير مجلس الإدارة لأهمية توزيع الأرباح في أسرع وقت ممكن. وكان بنك الرياض أعلن مؤخراً عن طرح منتج جديد "التورق بالسلع الحلية"، والذي يوفر لعملاء البنك إمكانية الحصول على تمويل نقدي بطريقة إسلامية، ويتيح لهم إمكانية الشراء بالتقسيط لأية سلع.



راشد العبد العزيز

ويتميز البرنامج بأنه معتمد من قبل الهيئة الشرعية للمصرفية الإسلامية في البكة، كما يتميز بتوفير السيولة النقدية بطريقة ميسرة وخلال مدة وجيزة، مع إمكانية الحصول على مبلغ يصل إلى مليون ريال سعودي كحد أقصى، والتسديد على دفعات لمدة تصل إلى 84 شهراً، ومن دون كفيل ضامن.

من جهة أخرى، منحت وكالة ستاندر أند بورز، بنك الرياض تصنيف (A-) بالنسبة للالتزامات طويلة الأجل، وتصنيف (A2) بالنسبة للالتزامات قصيرة الأجل. وقد استند هذا التصنيف، حسب ما أشار الرئيس التنفيذي لبنك الرياض طلال القضيبي، على ريادة البنك في السوق المصرفية في المملكة، وانتشار شبكة فروع، كما استند إلى معدلات كفاءة رأس المال للبنك، ومثانة وجودة أصوله ونسبة السيولة الممتازة التي يتمتع بها. وأشار القضيبي إلى أن هذا التصنيف سيسهم من فترة البنك على النمو في أسواق رأس المال المحلية والدولية، وتويع مصادر التمويل لتحقيق المزيد من النمو.

## البنك الأهلي

تم مؤخراً في الرياض التوقيع على عقد إنشاء المبنى الجديد للإدارة الإقليمية للبنك الأهلي في الرياض، وقام نائب مدير عام البنك ورئيس قطاع المساندة والمسؤول عن تنمية أعمال البنك في المنطقة الوسطى طه الفوزي بالتوقيع على العقد الذي وصلت قيمته إلى 157 مليون ريال، كما وقّع من جانب الشركة المنفذة رئيس مجموعة نسمة الفضل صالح التركي.



طه الفوزي

ويذكر أن منتجات الاستثمار في البنك الأهلي حققت سبقاً جديداً إثر الإعلان عن فوز صندوق "الأهلي للمتاجرة بالأسهم العالية" بالمرکز الأول في فئة "الأسهم العالية". وقال نائب مدير عام البنك عبد الكريم أبو النصر "إن فوز البنك استند إلى معايير مهنية رفيعة من أبرزها الحوافز الحفظة حيث سبّل صندوق "الأهلي للمتاجرة بالأسهم العالية" أعلى عائد مقارنة بالصناديق المنافسة من الفئة ذاتها".

## "بيروت" و"الإمارات"



من اليسار: سليم صفي، أنيس الجلاف ونويس سكوتو

أعلن بنك بيروت وبنك الإمارات تعاون ستراتيغي جديد بينهما، تمثل بإطلاق خدمة meNRL المصرفية المبتكرة التي صُممت لتلبي المتطلبات المالية اليومية للبنانيين المقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة، بحيث توفر لهم ميزة الحصول على حسابين مصرفيين هما: حساب meACCOUNT لدى بنك الإمارات وحساب BoBNRE لدى بنك بيروت، وإمكانية تحويل أموالهم من الحساب الأول بالدرهم الإماراتي إلى الحساب الثاني بالدينار اللبناني مجاناً ومن دون الحاجة إلى ملء أية أوراق، إذ بإمكانهم القيام بذلك عن طريق شبكة الإنترنت. أعلن عن هذه الخدمة، في مؤتمر صحفي عُقد في مقر "الإمارات للخدمات المالية"، كل من رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك بيروت سليم صفي، والعضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذي في مجموعة بنك الإمارات أنيس الجلاف.

توقع الجلاف أن تحقق خدمة meNRL نجاحاً كبيراً، فالجالية اللبنانية في الإمارات تنمو بشكل متسارع، وهي بحاجة إلى مصرف يوفر لأفرادها الأنشطة المالية كافة التي يحتاجونها لتحويل أموالهم من الإمارات إلى لبنان، وقال: "إن فتح حساب meNRL في غاية السهولة ثم ذلك بملء استمارة واحدة فقط لفتح كلا الحسابين عبر الإنترنت". وقال صفي: "إنها خدمة متميزة انتظرها اللبنانيون طويلاً، وهي توفر عليهم عناء الانتقال من بنك إلى آخر، إذ بإمكانهم إنجاز كل شيء في عملية واحدة ومن دون دفع أية رسوم". وشرح مدير قسم الخدمات المصرفية للأفراد في بنك الإمارات نويس سكوتو معيّزات هذه الخدمة الجديدة.

## بنك الدوحة

وقّع بنك الدوحة اتفاقية مع شركة Hp وشريكها المحلي في قطر، شركة النعاني، لنشر ميكال مؤسساتية متكاملة تتوافق مع استراتيجية البنك الرامية إلى إعادة تحديد البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات الخاصة به؛ وسيدعم هذا المشروع جهود البنك في مواجهة التحديات الحالية والمستقبلية. وتم اختيار البنك الذي قدّمته شركة Hp بعد دراسة مستفيضة لكافة الحلول المحلية وحضر حفل التوقيع في المقر الرئيسي لبنك الدوحة العضو المنتدب لبنك الدوحة الشيخ عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني

# QATAR AIRWAYS

Flies you to over **50** worldwide destinations



Abu Dhabi • Amman • Bangkok • Bahrain • Beirut • Cairo • Casablanca • Cebu •  
Colombo • Dhaka • Damascus • Dammam • Dubai • Doha • Frankfurt • Hyderabad •  
Islamabad • Istanbul • Jakarta • Jeddah • Kabul • Karachi • Kathmandu • Khartoum •  
Kochi • Kuala Lumpur • Kuwait • Lahore • London Heathrow • Luxor • Maldives •  
Manchester • Manila • Milan • Moscow • Mumbai • Munich • Muscat • Paris •  
Peshawar • Riyadh • Rome • Sanaa • Seoul • Shanghai • Sharjah • Singapore • Tehran  
• Tripoli • Trivandrum • Vienna • Zurich



*Qatar Airways awarded prestigious  
5 star airline ranking by Skytrax*

(Qatar Airways joins the exclusive group of three airlines to reach 5 star status)

For further information, please contact your local travel agent  
or your nearest Qatar Airways office

To join Privilege Club, our Frequent Flyer program, visit  
[www.qatarairways.com](http://www.qatarairways.com)

**QATAR AIRWAYS** القطرية



*Taking you more personally*

الجديد رقم 88 للعام 2003.

وقال العضو المنتدب للبنك جمال محرم أن من أبرز هذه المطالبات هي زيادة رأس مال البنك إلى 500 مليون جنيه، الأمر الذي فرض على "التجاري المصري" البحث في خيارات عدة من بينها الاندماج خلال مهلة السنوات الثلاث التي ينصها القانون ومن بينها أيضاً التوسع إقليمياً عبر السوق السودانية حيث يدرس البنك شراء أحد المصارف السودانية.

وكشف جمال محرم عن أن ثمة خطة استراتيجية تم اعتمادها لهذا العام تلحظ إمكانية فتح سلسلة من الفروع الخارجية الضخمة التي تمنح للبنك القدرة على الوصول برأس ماله إلى الحدود المطلوبة قانونياً.

وأوضح أن التحرك تجاه السوق السودانية يسير عبر محورين متوازيين تدعمهما اتصالات قوية تم إجراؤها مؤخراً مع عدد من رجال الأعمال والمستثمرين العرب الذين أبدوا رغبتهم في العودة بقوة إلى السوق المصرية، ويعتمد المحور الأول على قيام "التجاري المصري" بشراء بنك يعد بمثابة المركز الرئيسي، بينما يعتمد المحور الثاني على تغيير الصفة القانونية للبنك بعد نجاح التجربة ليحتل من شركة مساهمة مصرية إلى فرع لبنك أجنبي مركزه الإقليمي خارج الحدود، ومن ثم يتوجب على الفرع الوصول برأس ماله إلى 50 مليون دولار.

## بنك القاهرة

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية و"ميزوهو كورپوريت بنك ليمتد" عن نجاح اقبال الاكتاب في تسهيلات ائتمانية مجمعة لصالح بنك القاهرة بمبلغ 120 مليون دولار، وتم توقيع اتفاقية في هذا الشأن في احتفال أقيم في لندن حضره كبار موظفي البنك. وشهد الاكتاب مساندة واسعة من بنوك إقليمية ودولية بلغ عددها 15 بنكاً بما فيها البنكين المفيضين إدارة الاكتاب وتنظيمه. يُذكر أن بنك القاهرة، الذي أسس العام 1952، هو ثالث بنك تجاري في مصر من حيث إجمالي الموجودات، ويملك شبكة فروع تضرع 224 فرعاً.

## "HSBC - مصر"

أطلق بنك HSBC - مصر بطاقة إئتمانية جديدة من خلال شراكة ناجحة مع "ماستر كارد" العالمية وذلك اعتباراً من منتصف حزيران / يونيو الماضي.

وقالت مديرية مكتب مصر ونائب رئيس شركة ماستر كارد العالمية لخدمة المنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ليهي رايت أنه تم تصعيم البطاقة الجديدة لتلائم قاعدة عريضة من المجتمع، مشيرة إلى أن التعاون بين HSBC مصر و"ماستر كارد" العالمية جاء ليعزز الشراكة الناجحة بين الجانبين التي بدأت بإصدار بطاقة للعملاء المتميزين وبطاقة "إنسابيت" ماستر كارد الافتراضية، التي تم تصميمها للسوق عن بعد عبر شبكة الإنترنت.

يذكر أن بنك HSBC - مصر، تأسس في العام 1982 كشركة مساهمة تحت اسم بنك هونغ كونغ المصري وفي نيسان/ أبريل 2001 تم تغيير اسم البنك إلى اسمه الحالي نتيجة زيادة حصة مجموعة HSBC إلى 94.5 في المئة من رأس المال، ويمتلك البنك حالياً إلى شبكة فروع تشمل 15 فرعاً و6 وحدات بنكية صغيرة.



جوريج حداد

الشيخ عبد الرحمن بن محمد بن جابر آل ثاني

وكل من مدير عام البنك بالكافة، سميتهارامان، والعضو المنتخب لشركة Hp - الشرق الأوسط، جوزيف حنانيا والرئيس التنفيذي لشركة للماعى كيث هيفلي.

## بنك الأمان



أحمد الكرم

بلغت الأرباح الصافية لبنك الأمان في تونس للعام 2003 أكثر من 27 مليون دينار، وذلك على الرغم من الأضرار المتناقلة حول "تورط" البنك مع مجموعات اقتصادية تونسية واجهت صعوبات حادة في السنتين الأخيرتين ما اضطر بعضها إلى إعلان إفلاسها.

ويقول نائب الرئيس للمدير العام للبنك أحمد الكرم: "يمكن أن يستعمل البعض تسميات شتى، ولكن ما حصل لا نعتبره "تورطاً" بقدر ما نرى فيه المسار الطبيعي للبنك ولاي بنك آخر في الجهاز المصرفي التونسي، وعليه مهمات لئلا يتدهور ما مواكبة المؤسسات الاقتصادية وتوفر ما تحتاجه، فهذه مهمة البنك".

وكان بنك الأمان أصدر تقريره السنوي عن العام 2003 حيث تبين أن نسبة اللامعة بلغت 9.5 في المئة، فيما ارتفع مجموع الأصول إلى 1,98 مليار دينار محققاً زيادة بنحو 70 مليوناً عن العام 2002، وفي الفترة نفسها ارتفعت الدوائج إلى 1,56 مليار دينار بزيادة 157 مليوناً، كما ازدادت التسليفات للزبائن أكثر من 63 مليون لتصل إلى 1,5 مليار دينار. وسجل بند حقوق المساهمين ارتفاعاً بنسبة 10.9 في المئة فبلغت الزيادة 17,7 مليون دينار نتجت من اقتطاع نسبة كبيرة من أرباح السنة، وبلغ إجمالي حقوق المساهمين نهاية 2003 أكثر من 179,5 مليون دينار.

المعروف أن بنك الأمان كان يحمل اسم "الفرش العفاري والتجاري التونسي"، وتسامح في رأس ماله بشكل أساسي عائلة بن يدر، ويرأسه رشيد بن يدر، ومنذ أن استعطف البنك أحمد الكرم لمنصب نائب الرئيس المدير العام، وهو من الاقتصاديين المعروفين في تونس، جرت تحولات عدة أبرزها تغيير اسم البنك وتطوير محفظة الديون وإجراء عملية تحديث شاملة. ونتج من هذه السياسة ارتفاع حصة البنك من السوق المصرفية، وتحسن كبير في الخدمات التي أصبحت. كما أنجز البنك بناءً عصبياً يتجاوز ما احتياجه المستقبلياً.

## "التجاري المصري"

بدأ البنك التجاري المصري (الإسكندرية الكويت سابقاً) تنفيذ خطة تطوير شاملة تستهدف التكثيف مع متطلبات قانون البنوك



وثيقة تمثل قواعد البيانات الجيولوجية المصرية وقواعد بيانات التقارير الفنية والمؤتمرات وأسماء الخبراء والمكتبات والدوريات والأجهزة، وتم الإعلان عن تأسيسها مؤخراً في مصر. ويقول المسؤولون عن هذه القاعدة إن الشبكة التي قاموا بتأسيسها تسمح بتقديم خدمات المعلومات العلمية من خلال قواعد بيانات إلكترونية بأحدث الوسائل التقنية، ويتم إجراء تجارب لتطوير طرق البحث في المعلومات من خلال الإنترنت اعتماداً على نحو 250 قاعدة بيانات دولية في مختلف المجالات العلمية. وتضم القاعدة بيانات جيولوجية مصرية في العلوم الطبيعية والطبية والهندسة التقنية والعلوم الزراعية.

## 89 مليون

هاتف نقال في العالم تمتع اليوم بتقنية "بلوتوث" التي تسمح للهواتف بالاتصال لاسلكياً ببعضها وبأجهزة ملحقة بها مثل السماعات والميكروفونات، وهذا العدد هو من أصل نحو 590 مليون هاتف نقال قيد الخدمة اليوم في العالم. والتقديرات هذه صادرة عن شركة "جبرا" المتخصصة في إنتاج السماعات الخاصة بالهواتف النقالة، وتتوقع الشركة أن يشتري سماعات لاسلكية للمهاتف النقال ما بين 6 إلى 8 في المئة من مجمل حملة الهاتف للمنتج بتقنية "بلوتوث". ويقول مسؤولون في هذه الشركة إن نسبة عدد هواتف "بلوتوث" من أصل مجمل الهواتف سيصل إلى نحو 40 في المئة في حلول العام 2006.

## 73.4 مليوناً

هو عدد المشتركين بخدمة الاتصالات المعلوماتية بتقنية "الحزمة العريضة" Broadband حالياً في العالم، وقد اشترك نحو 10 ملايين منهم في هذه الخدمة خلال الأشهر الثلاثة الأولى من السنة الحالية. وتمثل هذه الزيادة نمواً نسبتته نحو 15 في المئة. كما تشكل ضعف الزيادة التي سجلتها أسواق الاتصالات خلال الفترة ذاتها من العام 2003، ما يمكن أن يعني أن هذه التقنية أصبحت إحدى أكثر التقنيات المفضلة للاتصالات بالإنترنت في العالم. وقد استأثرت أربع دول فقط بنصف عدد المشتركين الجدد وجاءت الصين في المرتبة الأولى، إذ زاد عدد المشتركين فيها بنحو 2,85 مليون ليصبح العدد الكلي 14 مليوناً، وجاءت الولايات المتحدة الأميركية في المرتبة الثانية مسجلة زيادة بنحو 1,18 مليون، والدولة الثالثة هي فرنسا التي اشترك فيها خلال الربع الأول من هذا العام نحو 1,07 مليون، والرابعة هي اليابان.

## الشراكة المتبادلة

كيف تنظر الحكومات العربية إلى دورها في قطاع الاتصالات عموماً وفي قطاع الهاتف النقال تحديداً؟ هل هو ملكية كاملة للقطاع ولأربابها؟ أم ملكية مشتركة مع القطاع الخاص؟ أم ناهض لإيقاع السوق؟ وماذا يكون متوسط أسعار الاتصالات في البلدان العربية من بين أعلى المتوسطات عالمياً؟

حتى اليوم لا تزال معظم الحكومات العربية تنظر إلى قطاع الاتصالات كمصدر للدخل، فعندما قررت بلدان المنطقة توفير الخدمات الناقلة مثلاً باع الرخصة لقاء مبالغ مرتفعة وفرضت الضرائب والرسوم المرتفعة أيضاً، ما جعلها شريكاً في الأرباح الصافية فقط. وساهم ذلك في ارتفاع أسعار الخدمات وعرقلة وإعاقة نمو القطاع وتنويع الخدمات وانتشارها ما جغرافياً خصوصاً في المناطق النائية، وعندما توصلت الحكومات إلى "القناعة" بضرورة إعادة هيكلة القطاع منبهة الاحتكار الحكومي أو الفاسد أو الشتر، حافظت على "قناعتها" بضرورة مشاركة أي شركة تبيع الرخصة الثانية في أرباحها، وهذا ما يحصل حالياً في الإمارات. أمّا في لبنان فقد عمدت الحكومة إلى استرجاع الرخصتين اللتين باعتهما العام 1994، واستبدلت دور القطاع الخاص كشريك لتحصر عمله في التشغيل فقط. وبدلاً من تخفيض الأسعار للبنية أصلاً على أساس رخصة وشراكة مع الحكومة أبقت على الأسعار التي وضعتها للشغل مستفيدة من عائدات واحد من أكثر الأسواق العربية كلفة للاتصالات الهاتفية.

ومع أن هذه السلوكيات الاقتصادية تعارض مع معظم سياسات الاتصالات الدولية، فلا تزال تصير معظم الحكومات العربية على موقفها معتبرة التقسيم الأرباح على المشغلين حقاً طبيعياً، ومتناسية أنها بذلك لا تتناسب مع ما يقدر ما ترفع الفاتورة الهاتفية على المستهلكين. لكن حالياً تضعر الحكومات العربية أكثر من أي يوم مضي بناتها لتعرض لضغوط متزايدة لإزالة الحواجز من أمام ازدهار قطاع الاتصالات من خلال خروجها من عبادة الشريك وارثها. "زي صابط الإيقاع" - والسبب الوحيد لخروجها هو تطبيقها لشروط منظمة التجارة العالمية. وفي بعض بلدان أوروبا اليوم أصبح الخوف هو أن تلعب الدولة دور الرابح وواقع السياسات الذي يفصل بين المتنازعين ويدفعهم إلى توسيع رقعة نشر الخدمات بخض النظر عن مدى الربحية. أمّا في مجال الأسعار فقد بات معروفاً أن خروج الحكومة من المشاركة في الربح يُسبب مباشرة انخفاضاً في الأسعار وتنمية للخدمات ونسب للمشركين. ■

إيان ديراني



## الملتقى العربي السادس للاتصالات والإنترنت تظاهرة تكنولوجية عربية في قطر ملتقى 2005 ينعقد في المغرب

الدوحة - إيهاد برياني، باسم كمال الدين.

تعاقد على الكلام في الجلسة الافتتاحية،  
رئيس مجلس الوزراء المصري د. عاطف  
عبيد، أمين عام مجلس التعاون لدول الخليج  
العربية عبد الرحمن العطية، رئيس مجلس  
إدارة شركة اتصالات قطر الشيخ عبدالله بن  
محمد بن سعود آل ثاني، مدير تنمية  
الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات  
حمود ثوروي، ومدير عام مجموعة الاقتصاد  
والأعمال رؤوف أبو زكي.

### الشيخ عبدالله بن خليفة آل ثاني

استهل جلسة الافتتاح الشيخ عبدالله  
بن خليفة آل ثاني رئيس مجلس الوزراء،  
فقال: "لأشك أننا جميعاً ندرك الأهمية  
الكبرى لقطاع الاتصالات وتكنولوجيا  
المعلومات في تنمية ونهضة دول العالم  
وبخاصة العالم العربي الذي هو بحاجة  
ماسة إلى التنمية الشاملة في جميع  
المجالات. وكما تعلمون فإن التطورات  
التكنولوجية المتسارعة التي يشهدها قطاع  
الاتصالات جعلت منه ضرورة لا غنى عنها  
لأي تطوير وبخاصة في المجال الاقتصادي  
والاجتماعي والتعليمي وبالتالي في تحسين  
مستوى معيشة وحياة الإنسان العربي. من  
هنا كان حرص دولة قطر على احتضان  
ملتقاكم هذا".

تميز الملتقى العربي السادس للاتصالات والإنترنت الذي عقد في العاصمة القطرية  
خلال الفترة 30 أيار/مايو إلى 1 حزيران/يونيو، والذي رعاه وافتتح أعماله رئيس  
مجلس الوزراء القطري الشيخ عبد الله بن خليفة آل ثاني، بمشاركة حشد من كبار  
المسؤولين العرب تقدّمهم رئيس مجلس الوزراء المصري د. عاطف عبيد و 12  
وزيراً عربياً للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات ومسؤولون في وزارات الاتصالات  
العربية والهيئات الناطمة، واستقطب الملتقى 550 مشاركاً من 27 بلداً عربياً وأجنبياً  
يمثلون نحو 500 هيئة وشركة ومؤسسة تشمل كلا من المصنعين والمشغلين والمطورين  
ومزودي البرامج والخدمات والخبراء والتقنيين.

كما تميّز الملتقى الذي نظّمته مجموعة "الإقتصاد والأعمال" بالتعاون مع الاتحاد  
الدولي للاتصالات وبالإشتراك مع اتصالات قطر "كيوتل"، بأنه شكّل منبراً لحوار  
مباشر وصريح بعيداً عن الطابع التقليدي للمؤتمرات، بين المعنيين في القطاع من  
شركات ومشغلين وخبراء وبين كبار المسؤولين. وتجلّس ذلك بشكل مباشر في الحوار  
المفتوح مع رئيس مجلس الوزراء المصري وفي جلسة النقاش الحر مع وزراء الاتصالات  
العرب التي شارك فيها 7 وزراء.

وأخيراً تميّز الملتقى في دورته السادسة بأنه عقد لأول مرة خارج بيروت، وأدت مبادرة  
شركة اتصالات قطر "كيوتل" لاستضافته، إلى تكريس تقليد تداول عقده بين الدول  
العربية، حيث تقرر أن تعقد الدورة السابعة في المغرب، ولتتكرس بذلك صفة الملتقى  
كملتقى إقليمي دولي للاتصالات والمعلومات في المنطقة، لاسيما بعد أن ترسّخت  
الشراكة الاستراتيجية بين مجموعة "الإقتصاد والأعمال" المنظمة للملتقى وبين الاتحاد  
الدولي للاتصالات حيث تمّ للعام الثاني على التوالي دمج أعمال الملتقى مع الاجتماع  
السنوي الإقليمي للاتحاد الدولي.



سوقاً وأحدة في قطاع المعلوماتية، وإن شئت أهمية انعقاد هذا الملتقى في قطر، تمثل إصدار توصيات تساهم عملياً في تنمية المعلوماتية العربية.

### عبدالله بن سعود آل ثاني

بعد ذلك تحدث رئيس مجلس إدارة شركة اتصالات قطر الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني فقال: "إن اتصالات قطر (كيوتل) تولي هذا الملتقى اهتماماً بالغا نظراً لأهمية تبيان الآراء والمعطيات في هذا المجال الحيوي حيث لا تطور فردية ومغزول بل تفاعل مستمر مع العلم والتكنولوجيا، مع السوق والكلفة والربود، ومع التطبيعات العملية في الحياة اليومية والآثار المحتملة على التجمّع. لقد شهد قطاع الاتصالات في فترة قصيرة وبفضل التطورات التكنولوجية الهائلة والمتسارعة التي طرأت عليه، تحولاً حاسماً في الوظائف التي يضطلع بها بحيث أصبح المحرك الأهم للحلقة الاقتصادية، إننا نأمل أن نتعامل جميعاً بأهتمام بالغ مع توصيات ونتائج هذا الملتقى للمساعدة على تقليص الفجوة التكنولوجية بين البلدان العربية والدول المتقدمة ورفع مستوى المعرفة وكفاءة العاملين في هذا المجال لدعم قدراتهم في مواجهة هذا التحدي".

### حمود توريه

أما مدير تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات، حمود توريه فتحدث عن الازدهار الاقتصادي الكبير الذي تشهده دولة قطر شاكراً شركة اتصالات قطر ومجموعة الاقتصاد والأعمال على تعاونهما مع الاتحاد في تنظيم هذا الحدث الكبير، واعتبر توريه أن هذا التعاون الثلاثي يؤشر



عبد الرحمن العطية

د. عاطف عبيد

الشيخ عبدالله بن خليفة آل ثاني

ثم أشار إلى إطلاق "القرية الذكية" لاستقطاب النوايخ والأفكار. كما أشار إلى برامج لمحو الأمية الكمبيوترية في المدارس والجامعات والتي تضم الآن 20 مليون طالب أي ما يقارب من 28 في المئة من السكان. وقال عبيد إنه تنفيذاً لهذا التوجه تم ذلك من خلال أربعة مشروعات تناولت إعداد النويين للؤلئين وتطوير المناهج والمقررات، وتبني تمويل تجهيز معامل الحاسبات وتحفيز الطلاب على تملك حاسب شخصي.

### عبد الرحمن العطية

أما أمين عام مجلس التعاون لدول الخليج العربية عبد الرحمن العطية فتحدث عن تعاون دول الخليج على تنمية قطاع الاتصالات وتعاونها مع الدول العربية الأخرى، وذلك من أجل ردم الهوة الرقمية. واعتبر العطية أن التنمية الاقتصادية الكلية هي نتاج عمل مشترك. وتناول السوق العراقية وأشار إلى أهمية تخطي هذا البلد لمشاكله الكبيرة والتوصل إلى إرسام بنية تحتية تتناسب والمستوى الذي بلغه قطاع الاتصالات العربية. ورأى أن العراق يمثل

### د. عاطف عبيد

ثم تحدث رئيس مجلس الوزراء المصري د. عاطف عبيد فعرض بالتفصيل لتجربة مصر في عملية بناء مجتمع معلوماتي اتصلائي متطور. وركز د. عبيد على تنمية الموارد البشرية التي حدد لها هدفين، أولهما تحقيق جودة الخدمة وسرعة توصيلها عالمياً وثانيهما توفير المعلومة للجميع في أي وقت وفي أي مكان. ثم تناول جانب الاستثمار في هذا القطاع ونتائجه الإيجابية فاعتبر أن مصر حققت حتى اليوم في جانب البنية التحتية 15 مليون خط هاتف عادي ومحمول أي ما يعادل 75 في المئة من إجمالي الأسر المصرية، مشيراً إلى أن مصر أدركت مبكراً متطلبات مسيرة التحديث في أربعة محاور هي: الاعتماد على التعاون الاستراتيجي بين القطاعين العام والخاص، إقامة تحالفات استراتيجية مع شركات عالمية لنقل التقنيات إلى مصر، تقديم الحوافز غير العائدية والجاذبة للاستثمارات الوطنية والعالية، الإسراع في تنمية المناطق المتميزة في خدماتها.

## رعاة الملقى

رعى الملقى العربي السادس للاتصالات والإنترنت مجموعة من الشركات هي: هيئة قطر لمسياحة، قطر للغاز، بنك قطر الوطني، MTC الكويتية، سيمنز، هاواي تكنولوجيز، نوكيا، المجاز للاتصالات، عريسات، CGC-Siemens، ZTE، شركة الثريا للاتصالات الفضائية، الكاثيل، فيلابس، مجمع شركات النامي، مجموعة الغراند، المؤسسة العامة للبريد - Post، شركة عبد الله الفني وإخوانه، قناة الجزيرة الشريك الإعلامي الرسمي والخطوط الجوية القطرية الناقل الرسمي للملقى، ويعد من شركة مايكروسوفت Microsoft.



زؤف أبو زكي



حمدون ثوريه



عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني

## أعمال الملقى

توزعت أعمال الملقى على 10 جلسات عمل تناولت مواضيع عدة، أهمها: قطاع الاتصالات في الدول العربية، الفرص والتحديات، شبكات الجيل الثالث، دور الاتحاد الدولي للاتصالات في تطوير قطاع الاتصالات في الدول العربية، كيفية إدخال التكنولوجيا والخدمات الجديدة لتصبح مصدريه للشركات، الفرص والتحديات التي تواجه مشغلي الهاتف النقال، فرص الاستثمار والتطوير، اندماج صناعة البث التلفزيوني والأقمار الصناعية، دور التكنولوجيا والتقنيات الحديثة، اتجاهات الإنترنت في الأسواق العربية وتطبيقاتها.

### الفرص والتحديات

انعقدت الجلسة الأولى برئاسة وزير الاتصالات اللبناني جان لوي فرداهي وكان موضوعها "قطاع الاتصالات في الدول العربية: الفرص والتحديات". شارك في هذه الجلسة كل من: الرئيس التنفيذي لشركة "اتصالات قطر - كيوتل"، ناصر معرفيه، مدير عام شركة الاتصالات المتنقلة (MTC)

التي شاركت وتعاونت في إنجاح هذا الملقى ونخس بالشكر رئيسها سعادة الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني والذي كان وراء انعقاد هذا الملقى في "الدوحة". وتابع أبو زكي: "تشهد أسواق الاتصالات العربية نمواً ملموساً نتيجة سياسات تحرير الأسواق والاستثمارات للتنمية والدور المتزايد الذي يضطلع به القطاع الخاص. وشهدت بلداننا مؤخرًا قيام العديد من شركات الاتصالات التي باتت تتنافس على تشغيل وإدارة الهواتف النقالة وعلى شراء الرخص في بلدان عدة، كما حصل في الجزائر وتونس وفيلبا في العراق والأردن والبحرين، ومؤخرًا في لبنان، فضلاً عما يجري حالياً في السعودية. وهذه الشركات بدأت تتوسع في أفريقيا وآسيا وأوروبا.

ومما زاد في أهمية هذا الملقى التحاليل الاستراتيجية بين مجموعة الاقتصاد والأعمال وبين الاتحاد الدولي للاتصالات بحيث بات هناك اندماج بين الملقى وبين الاجتماع الإقليمي السنوي للاتحاد فتحوّل معاً إلى حدث واحد، يشكل إطاراً ملائماً لرسم السياسات وتقييم التجارب، وعقد المحادثات وبلورة مشاريع وأفكار التعاون وتكرير أصحاب التجارب الناجحة في القطاعين العام والخاص".

على مدى أهمية الدور الأساسي الذي يستطيع القطاع الخاص تلعبه لتنمية المعلوماتية والاتصالات في العالم، وعرض ثوريه لدور وشبكات مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي واعتبره أساسياً في مساعدة البلدان النامية.

ولاحظ أن بداية الاتصالات في أي بلد هي العمود الفقري الذي يدفع الاقتصاد والمجتمع نحو التنمية. وتتناول الاتصالات في بلدان المنطقة العربية التي تنهت إلى أهمية وفوائد المنافسة في القطاع الأمر الذي ساعد على اتخاذ قرارات التصحيح. وأضاف: "شهدنا في هذه المنطقة تأسيس العديد من الهيئات واللجان الناطقة معرباً عن افتخار مكتب تنمية الاتصالات لمساهمتها في تأسيس شبكة الهيئات الناطقة العربية.

## زؤف أبو زكي

أما مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال وزؤف أبو زكي فنوّه بالرعاية القطرية وبمشاركة د. عاطف عبيد ووزراء الاتصالات العرب معتبراً أن المشاركة الرسمية للتزايده تعكس مدى أهمية الاتصالات في التنمية الاقتصادية. وقال: "إن انعقاد الملقى في الدوحة ينطوي على دلالات، ويكتسب أهمية خاصة في بلد دخل منذ سنوات دائرة الضوء كمرکز استقطاب إقليمي، وخطا خطوات أساسية باتجاه اقتصاد مفتوح ومتنوع بقيادة صاحب السمو الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني. وتعطي دولة قطر قدماً باتجاه الانفتاح الاقتصادي وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص، والاستعداد لدخول المجتمع المعرف. وخبر مثال على ما حققته قطر هو شركة "كيوتل" نفسها التي تعتبر إحدى التجارب العربية الناجحة في قطاع الاتصالات، سواء على مستوى خدماتها أو على مستوى سعيها الدائم للنمو والتوسع. فشكراً مرة أخرى لدولة قطر الشقيقة التي احتضنت، ولقيادتها التي شجعت، ولؤسسة "كيوتل"



الوزير جان لوي فرداهي (في الوسط) مقررًا الجلسة الأولى وبدا في اليمين: غسان حاصباني، نختصر معرفيه، د. سعد الويل، د. طارق كامل



## وجه حديث لإعلام أصيل

الجزيرة والريادة مفهومان تلازمان منذ أن رأت القناة النور في عام ١٩٩٦:

أول قناة عربية إخبارية متخصصة تبث من قلب العالم العربي:

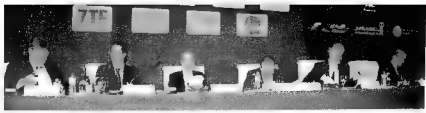
أول وسيلة إعلامية تتبنى وتجسد مبدأ الرأي والرأي الآخر:

أول قناة إخبارية ناطقة باللغة العربية تتخطى حدود الثقافة والتاريخ والجغرافيا وتصل إلى العالمية منافسة ومشاركة.

وفي بداية عامها الثامن تتواصل مسيرة قناة الجزيرة الرائدة في حلة جديدة تعكس عراقية الأصالة

وحيوية الحلة.. ويزداد الجوهر تألقاً.

قناة الجزيرة  
الرأي.. والرأي الآخر



من اليسار: كورت بادشتير، عربي عطالله، ديفال كلندر، عماد الصابوني، ميان - لان كاديون، د. عبد العزيز بنسومي



من اليسار: عوض العيسوي، عبد الغني جامع، د. مخلوط اميراي، جعفر ثورية، ابراهيم لحداد، طارق ابو عنة



من اليمين: فريد شهاب، جبري ستيق، هرون، خليل كسو، غسان حاصصاني، د. وليد منيفة، وليد ارسيد



من اليسار: جان - هيرفيه جين، د. عامر ارواس، سويكي ميلور، محمد جودت، صالح طراد

وتوالى على الكلام فيها المستشار في غارتز للاستشارات خليل اكسو، نائب رئيس شركة نوكيا في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط، د. وليد منيفة، مدير تطوير خدمات المعلومات - أوروبا والشرق الأوسط في Tellaabs - جبري ستيق - هرون، رئيس منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة فلاغ تيكوم العالمية وليد ارسيد، رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في ايو بونيت فريد شهاب.

## فرص وتحديات النقال

تحت عنوان الفرص والتحديات الرئيسية التي تواجه مشغلي الهاتف النقال، انعقدت الجلسة الخامسة برئاسة الرئيس التنفيذي لشركة الاتصالات القمائية د. عامر الرواس. وتخلل الجلسة مداخلات لكل من: رئيس منطقة الشرق الأوسط في Convergys - هيرفيه جين، نائب رئيس منطقة الشرق الأوسط في شركة سيمنز سويكي ميلور، مدير عام الأنظمة والأعمال ومدير العمليات التنفيذي بالإبانة في بتكو صالح طراد، المدير الإقليمي لقطاع الاتصالات في الشرق الأوسط وأفريقيا في مايكروسوفت محمد جودت.

## إعادة إعمار الاتصالات العراقية

عقدت الجلسة السابعة تحت عنوان "إعادة إعمار البنى التحتية للاتصالاتية في العراق" برئاسة نائب مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زعي. وتحدث فيها وزير الاتصالات في العراق د. حيدر العبادي، والرئيس التنفيذي لشركة الوطنية للاتصالات أحمد خليل، والمستشار الإقليمي في مجال الاتصالات وشبكات الكمبيوتر لدى اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لدول غرب آسيا - الإسكوا في بيروت عبد الإله ديواشي.

## البيت التكنولوجي والأفكار الصناعية

تمحورت الجلسة الثامنة حول "اندماج صناعة البيت التكنولوجي والأفكار الصناعية"، وترأسها نائب رئيس شركة نوكيا في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط د. وليد منيفة. وتحدث فيها كل من: مقدم البرامج في BBC تيم سيلاستيان، ومدير قناة الجزيرة في قطر وضاح خفطر، والمدير الإقليمي لشركة منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا الوسطى في منظمة إمارات الحدودة سامر حلاوي، ومدير شؤون التنظيم الدولية في كوكشن (بوينغ) د. محمد الأمين، ومدير إدارة المنتجات في

بادشتير.

## دور الاتحاد الدولي للاتصالات

ترأس مدير تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات جمنون ثورية الجلسة الثالثة التي تمحورت حول دور الاتحاد في تطوير قطاع الاتصالات في الدول العربية. وتحدث فيها رئيس المكتب الإقليمي العربي بالإبانة في الاتحاد د. ميلود اميزيان، التنسيق العام للدول العربية في مكتب تطوير الاتصالات في الاتحاد ابراهيم لحداد، أمين عام اتصالات الصومال عبد الغني جامع، نائب رئيس المجموعة العربية للقطاع الخاص (ARWP) طارق أبو علم، ومدير عام التشغيل في وزارة الاتصالات وتقنية المعلومات في فلسطين عوض العيسوي.

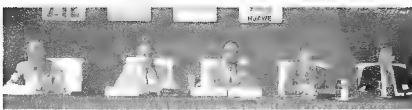
## التكنولوجيا مصدر ربح للشركات

انعقدت الجلسة الرابعة برئاسة مدير عام بوز آل هاميلتون غسان حاصصاني.

د. سعد البره، مدير عام شركة "بوز آل هاميلتون" غسان حاصصاني، مستشار وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في مصر د. طارق كمال.

## شبكات الجيل الثالث

شكل موضوع "شبكات الجيل الثالث" محور الجلسة الثانية التي انعقدت برئاسة رئيس ومدير عام المؤسسة العامة للاتصالات في سورية د. عماد صابوني. وتعاقب على الكلام فيها كل من: الرئيس السابق للمجموعة الدراسية للتحفة في الاتحاد الدولي للاتصالات مايكل كلندر، ومدير عام منطقة الخليج في شركة الكاتيل بيار - آلان كاديون، ومدير عام الشرق الأوسط والخليج في شركة سيسكو غازي عطالله، ومدير التسويق في منطقة الشرق الأوسط في شركة ZTE، عبد العزيز البسيوني، ونائب رئيس مبيعات منطقة الشرق الأوسط في شركة سيمنز كورت



من اليسار: د. عبد الله الديواني، خنجر العبادي، أحمد عبد الحليم الزبيدي، مدير إدارة التخطيط والتسويق في وزارة الاتصالات العراقية، فيصل أبو ركي، أحمد جليم



من اليسار: محمد العبد، سامر حلاوي، تيم سبيستيان، د. وليد سيمع، إمام صاف، د. محمد الامير



من اليسار: جورج عويجان، فيصل أبو ركي، علي نقي



من اليسار: عزيز رباح، عبدالله خورو، د. محمد محمد الهادي، محب رمسيس، د. وليد صيمع، علي ناصر ثقات وجوريج حدنيا

## شركة الربيا للاتصالات الفضائية محمد الغانم

### فرص الاستثمار في قطاع الاتصالات

تحت عنوان "فرص الاستثمار والتطوير في قطاع الاتصالات في الدول العربية"، انعقدت الجلسة التاسعة برئاسة نائب مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زكي، وتحدث فيها كل من رئيس الخدمات للصرفية الاستثمارية في بنك الكويت الوطني جورج عويجان، وممثل أول لبلاسهم في مؤسسة الخليج للاستثمار علي نقي.

### التقنيات الحديثة واتجاهات الإنترنت

تحت عنوان "دور تكنولوجيا التقنيات الحديثة في خدمات الاتصالات واتجاهات الإنترنت في الأسواق العربية وتطبيقاتها"، انعقدت الجلسة العاشرة برئاسة نائب رئيس شركة نوكيا في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، د. وليد منيمنة، وتحدث فيها كل من المدير الفني لشبكات الهاتف الجوال في شركة هواوي محب رمسيس، رئيس قسم الاتصالات في قطر للبترول علي ناصر ثقات، رئيس قسم هندسة الشبكات، قطر للبترول عبدالله خورو، مدير عام منطقة الشرق الأوسط في شركة "هيويت باكارد" HP جوزيف حدانيا، رئيس شركة الجواز للاتصالات محمد العبدلي، مدير الحكومة الإلكترونية في قطر، د. أحمد حمد المهدي، ومستشار وزير الصناعة والتجارة والاتصالات المغربي عزيز رباح.

## كابلات "فالكون"، والذي يتيح الارتباطية المباشرة مع أي نقطة على شبكة "فلاغ العالمية".

وقال الرئيس التنفيذي في "فalcon" محمد بن علي الوهيبي: "تحتل سلطنة عُمان موقعاً جغرافياً مميزاً يفسحها في مركز محوري على طريق كابل "فالكون"، وهي بالكاد في دول وصلات الاتصالات مهمة بين مراكز الأعمال العالمية". وقال: "نحن نتطلع لتدشين مشروع "فالكون"، وتوقع أن يلبي الطلب الناشئ على الموجات العريضة من منطقة الخليج ومنطقة الشرق الأوسط عموماً ليس خلال العقد الحالي فحسب، بل أيضاً خلال العقد المقبل". أما المدير التنفيذي في "فلاغ تليكوم" باتريك غالاغر فقال: "سيقدم نظام "فالكون" معدلات هائلة من السرعة لمنطقة كانت تتفقر سابقاً للارتباطية العالمية. وقد باتت عُمان الآن في موقع يؤهلها لكي تصبح مركزاً محورياً إقليمياً جديداً لخدمات الاتصالات المتطورة عبر الموجات العريضة التي سيبتجها نظام "فالكون".

وفي معرض تعليقه على الاتفاقية، قال رئيس "فلاغ" في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وليد أرشد: "نحن سعداء لإبرام هذه الاتفاقية. فنظام "فالكون" سيشكل نظام الكابلات الوحيد الذي سيقدّم خدمات محمية بالكامل في منطقة الخليج والذي سيوفر لأول مرة، "ارتباطية عالمية" مباشرة من المنطقة إلى مراكز الاقتصاد والأعمال حول العالم. ونحن نتطلع للانتهاء مجدداً في مسقط في العام المقبل للاحتفال بتدشين محطة "فالكون" الأربعة".

## اتفاقية بين "فلاغ تليكوم" و"عُمانتل"



أعلنت "فلاغ تليكوم"، خلال اللقاء أن شركة الاتصالات الوطنية في سلطنة عُمان "عُمانتل"، قد وقعت اتفاقية مزدوجة من أجل تأسيس محطة أرضية لنظام كابلات "فالكون"، وستوفر هذه الدارة الحلقية الجديدة ذات السعة العالية محطات أرضية متعددة في كل أنحاء منطقة الخليج مع وصلات بحرية تمتد إلى مصر في الشرق وإلى هونغ كونغ في الشرق. وستتصل الدارة الحلقية الخليجية والوصلات الغربية والشرقية ببعضها البعض في مومين أرضين في عُمان. وقد وقعت عُمان أيضاً اتفاقية أخرى مع "فلاغ تليكوم" لتوفير السعة حيث اشترت "ارتباطية عالمية" على نظام



من اليسار: رؤوف أبو ركي، إكرام بلعباس، كركوب سيدي عبدالله، أمينة الفوموتي، جمالون توروي، د. أحمد عيس سبدي، د. ناصر مرفهيه، لوزانت مياييه، أحمد جعير

## الجلسة الختامية

شكّلت الجلسة الختامية محطة توقف فيها للمتحدثون عند أهم القضايا التي تمثّلت تأثيراً على مجمل قطاع الاتصالات العربي خصوصاً في مجال النقل، وركزوا على مساعي تنظيم قطاع الاتصالات من خلال الهيئات الوطنية الناطقة. وغدّدت الجلسة بحضور الرؤساء والمندوبين المصاحبين لكل من الهيئات التنظيمية لقطاع الاتصالات ومشغلي شبكات الاتصالات، وترأسها مدير عام لجنة الاتصالات وتقنية المعلومات في هيئة الاتصالات السعودية أحمد سبدي. وشارك فيها كل من الرئيس التنفيذي في اتصالات قطر (كيوتل)، د. ناصر مرفهيه، الرئيس التنفيذي في شركة الاتصالات الأردنية لوزانت مياييه، الرئيس التنفيذي في الوطنية للاتصالات أحمد حليم، مدير عام هيئة تنظيم الاتصالات في البحرين، د. أنفريه الفجوسي، رئيسة مصلحة متابعة التقنيات الإعلامية بالوكالة الوطنية لتقنين المواصلات في المغرب إكرام بلعباس، مدير الاتصالات في هيئة تنظيم الاتصالات في موريتانيا كركوب سيدي عبدالله.

د. ناصر مرفهيه تحدث عن خطة "كيوتل" لتحرير القطاع وعن كيفية إنجازه بعد التحرير كون كيوتل هي الجهة المنظمة للاتصالات والمشغلة للاتصالات في قطر. وقال: "ليس هناك أي شك أن تحرير السوق هو الطريقة المثلى لتحسين مستوى الخدمات بأسعار مناسبة". وأكد أنه يجب أن يتم التحرير بعد وضع خطة تنظيم مناسبة لأنه من الصعب إدخال مشغل اتصالات جديد

من دون وجود هيئة تنظيمية محددة لإدارة وحل المشاكل بين المشغلين. وشدد مرفهيه على أهمية تحديد هدف التحرير سواء كان من أجل التحكم بالأسعار أو توسيع الأسواق أو جذب الاستثمار الأجنبي أو لتحسين نوعية الخدمة للمستهلكين.

أما لوزانت مياييه فقال: "إن سوق الاتصالات النشطة في الأردن محفزة بالكامل كذلك الأمر بالنسبة لسوق مزودي خدمة الانترنت ISP. ونحن بصدد تحرير سوق الاتصالات الثابتة وسيتم ذلك في نهاية العام 2004". وأضاف مياييه: "لكن يجب الانتباه إلى خطوات معينة، أولاً نحن بحاجة إلى التنظيم قبل التحرير، ثانياً يجب على التحرير أن يكون مقترحاً وشافئاً وعلنياً أن نأخذ في الاعتبار الوقت لأنه مهم جداً. والشئ الأخير هو الحفاظ على قيمة الاسم".

وتحدث أحمد حليم عن صعوبات عمل شركات الاتصالات من دون وجود إرشادات هيئة تنظيمية تضمن الشفافية والاستقلالية. وقال: "الهيئات التنظيمية في هذه المنطقة تعتبر رائدة لأنها تعمل بكفاءة وتشرع جميع نشاطاتها على ما أقرها الإلكترونية ولا تحاول أن تخفي شيئاً. وقد لمسنا هذه الشفافية عند حصولنا على رخصة النقل في الجزائر فكان كل العمل يتم في العلن من دون تأخير أو تغيير في الشروط والقوانين. لذلك فوجود الهيئة التنظيمية هو مفتاح أساسي لاستثمارنا في أي سوق مثل استثمارنا في تونس أو الجزائر. ونحن سعداء بالأخبار التي تحدثت عن قرب إنشاء هيئة تنظيمية قريباً في العراق".

وتحدث أنفريه الفجوسي عن تحرير سوق الاتصالات في البحرين مشيراً إلى عدم وجود قيود للاستثمار في الاتصالات الثابتة أو البيانات وقال: "نحن نؤمن أن فتح الأسواق للمنافسة يمكن أن يكون عملية رابحة لكل الجهات، الزبائن والمشغلين المحتكرين والداخلون الجدد، وهنا يأتي دور الهيئة الناطقة للقيام بالتوازن بين مصلحة المشغل الذي يريد حماية سوقه ومصلحة الداخلين الجدد الذين قد يواجهون العوائق في سوق جديدة".

أما إكرام بلعباس فتحدثت عن وضع قطاع الاتصالات وتقنيات الإعلاميات في المغرب وتجربة التحرير في هذا القطاع، قائلة: "إن الاستثمارات الخارجية في قطاع الاتصالات في المغرب حازت على حصة الأسد وهي نحو 60 في المئة مقارنة بالقطاعات الأخرى. وعرفت بلعباس بالوكالة الوطنية لتقنين المواصلات ANRT وذكرت أن من مهماتها إعداد الدراسات والإجراءات التنظيمية المتعلقة بقطاع المواصلات إلى مراقبة تطبيق النصوص التنظيمية.

وتحدث مدير الاتصالات في موريتانيا كركوب سيدي عبدالله عن قانون الاتصالات الذي تضمن فتح السوق أمام المنافسة وكذلك الخدمات ذات القيمة المضافة وتعميد مجال الحصرية والخيارات التكنولوجية والتشغيلية إلى جانب أنظمة الشبكات وخدمات الاتصالات. وتناول مهمات الهيئة الناطقة التي تتضمن تطبيق سياسة حكومية واضحة في ما يتعلق بتطوير القطاع والحرص على احترام التزامات الشركات صاحبة التراخيص.





من اليسار: حمود ثوريه، د. بشير المنجد، جان لوي قرباني، محمد جميل لئلا، عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني، د. احمد نظيف، د. حيدر البغدادي، الزهاوي ابراهيم، عزام الأحد

اطلاقها في العالم العربي". أما دور الحكومات في قيام صناعة عربية مؤثرة في مجال تقنية المعلومات فلخصه نظيف في ستة محاور: تنمية الموارد البشرية، تنمية السوق المحلية، توفير مناخ ملائم للاستثمار، الاتفاقيات الاستراتيجية مع من يملك المعرفة، ضرورة احتضان الابتكار، وافتتاح الاسواق العربية على بعضها.

## وزراء الاتصالات العرب في حوار مع المشاركين



### المنجد

بدوره، اعتبر الوزير محمد بشير المنجد (سورية) أن دور الحكومات في دعم الخطوة الرقمية يتوزع في توفير البنية التحتية، واتاحة الخدمات عبر تحقيق الانتشار الجغرافي وتوفير اسعار في متناول الجميع، وبناء القدرات البشرية، وتوفير للنطاق الاقتصادية الخاصة بوضعها بيئة ملائمة للعمل في مجال الاتصالات وتقنية المعلومات.



### ثوريه

الموقف الدولي من مسألة الخطوة الرقمية جاء على لسان حمود ثوريه الذي أكد اهتمام الاتحاد الدولي للاتصالات ITU بتحقيق التنمية في المنطقة وفق مقاربة منطقية تأخذ في الاعتبار خصوصية كل دولة على حدة، وفي سبيل تحقيق هذا الهدف، لا بد من معالجة الموضوع على مستويين: المستوى التشريعي وسياسات القطاع، والمبادرات الحكومية. وأوضح ثوريه على أن الاتحاد الدولي للاتصالات يعمل مع المنظمات العربية والإقليمية كجامعة الدول العربية والاسكوا كونها على معرفة أوثق بحاجات المنطقة. فهذا التعاون قد يقود الى مقاربة صناعية للمنطقة إذ لا يمكن تحقيق التنمية في غياب صناعة حقيقية، وبالتالي تبرز الحاجة الى انشاء صناعات تقنية محلية تعيد في خلق فرص العمل ونقل التكنولوجيا وخفض التكلفة ما ينعكس ايجاباً على الاقتصاد ككل. وخلص إلى أن الاندماج الاقتصادي العربي هو خير وسيلة لتحقيق التنمية.

رَكَز وزراء الاتصالات العرب مشاركتهم في الملحق السادس للاتصالات والانترنت بجلسة نقاش تصورت حول مجموعة قضايا متعلقة باتفاق وتحديات قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات في العالم العربي. وقد تراس هذه الجلسة، وهي السادسة في جلسات المؤتمر رئيس شركة اتصالات قطر الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني، وشارك فيها السادة، وزير الاتصالات وتقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية المهندس محمد جميل لئلا، وزير الاتصالات في العراق (السابق) د. حيدر البغدادي، وزير الاتصالات في لبنان جان لوي قرباني، وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في مصر د. احمد نظيف، وزير الاتصالات والتقانة في سورية د. محمد بشير المنجد، وزير الاتصالات وتقنية المعلومات في فلسطين عزام الأحد، وزير الاتصالات والإعلام في السودان الزهاوي ابراهيم، ومدير مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU) حمود ثوريه.

وقد طرحت جلسة النقاش ثلاث نقاط رئيسية هي: دور الحكومات في تقليص الخطوة الرقمية التي تفصل البلدان العربية عن البلدان المتقدمة، الاهداف المرجوة من تبني سياسة تحرير أسواق الاتصالات والخطوات المقبلة في برنامج التحرير، ومدى إمكانية قيام صناعة عربية مؤثرة في تقنية المعلومات. وحول هذه المحاور، كان للوزراء المناقشات التالية:

### نظيف

الوزير د. احمد نظيف (مصر) أشار الى أن "مفهوم الخطوة الرقمية قد يختلف بين دولة وأخرى لكنهما موجودة بين الدول وحتى داخل الدول ذاتها. وهي ليست مسؤولية الحكومات وحدها إنما مسؤولية القطاع الخاص أيضاً". واعتبر أن دور الحكومات هو تحقيق مفهوم الخدمة الشاملة، وهناك العديد من المبادرات التي جرى



## الملا



توفر الإرادة من قبل الإدارة العليا أي بلد هو شرط أساسي لتحرير أسواق الاتصالات، والكلام هنا للوزير محمد جهيل للملا (السعودية) الذي رأى أن الجهات المسؤولة عن الاتصالات وتقنية المعلومات في العالم العربي غير قادرة على الأداء إذا لم تتوفر لها الموارد المالية من قبل الحكومات. وبالنسبة لخطوات تحرير الأسواق، فإن العديد من البلدان العربية باشرت بالتخصيص كمرحلة أولى واتبعها بالتحديد. أما الخطوة المقبلة فتتمثل بفتح باب المنافسة. لكن الملا استطرد ليقول أن التحرير يتطلب عملاً تدريجياً خصوصاً في مجال الخدمات. ويبيى أن دور الحكومة يتلخص بتوفير القروض للجهات العاملة في القطاع إذا ما استدعى الأمر. وأعرب عن قناعته بعدم إمكانية تعميم تجربة معينة على كافة البلدان وإن كان يستغدا منها.

## ابراهيم



تجربة السودان في تحرير قطاع الاتصالات عرضها الوزير الزهاوي ابراهيم (السودان) مشيراً إلى أن التركيز في السودان انصب على أن تبدأ الحكومة بشراكة مع القطاع الخاص ذات طابع احتكاري. فاستستأ شركة "سوداتيل" براس مال يتوزع على الحكومة بنسبة 60 في المئة والقطاع الخاص بنسبة 40 في المئة. وبعد اعام من العمل الفدوي، نقضنا الخطوة الثانية التي جاءت في مجال الهاتف النقال عبر شركة "موبيتيل". لكن المعادلة اختلفت في هذه الشركة أن تملك الحكومة 40 في المئة فقط فيها وصلت حصص القطاع الخاص إلى 60 في المئة. وقضنا هذا العام بمنح ترخيص لمشغل ثانٍ للهاتف النقال حيث أن ملكية هذه الرخصة تعود بالكامل إلى القطاع الخاص". ابراهيم اشار إلى أنه في تشرين الأول/ اكتوبر من العام 2005 سيتم تحرير قطاع الاتصالات السودانية بالكامل عبر بيع حصص الحكومة في شركتي "سوداتيل" و"موبيتيل". كما سيُنفتح المجال لمشغل ثانٍ للهاتف الثابت، موضّحاً أن "السودان أراد من تحرير قطاع الاتصالات أن يكون واقعاً في تحرير الاقتصاد ككل".

## الأحمد



قدّم الوزير عزّام الأحمد (فلسطين) مداخلة طويلة حول العمل تحت ظروف الاحتلال. وأشار إلى أن فلسطين لا تزال البلد الوحيد الذي تقع تحت الاحتلال بإعتراف دولي من دون وجود أيّة جدية للمجتمع الدولي لتغيير الوضع القائم. وأشار إلى أن قطاع الاتصالات الفلسطيني يعاني نتيجة الاحتلال من كارثة مستمرة ويحتاج إلى مساعدات خاصة لا سيما وأن الفضاء الفلسطيني يعاني كما الأرض من الاحتلال العسكري. ومن جانبها قامت الحكومات الفلسطينية المتعاقبة بإطلاق سياسة تحرير لقطاع الاتصالات والتنافا. وفي الوقت ذاته عمدت وزارات الاتصالات إلى إيجاد تكامل بين عمل الشركات الخاصة والمؤسسات العامة لخدمة الناس لا سيما في ظل ضبابية المستقبل السياسي

والاقتصادي. وأضاف الأحمد أن الحكومة تأمل في منح رخصة نقل جديدة قريباً لكنها غير مرتاحة نظراً للعقبات التي تضعها إسرائيل بوجه هذه العملية. وقد أيدت شركات أوروبية خاصة رغبةا في التزام هذه الرخصة، لكن في بعض الأحيان كانت هذه الشركات تحاول الوصول إلى ربح الرخصة من خلال علاقاتها مع إسرائيل، وهذا ما رفضته السلطة الفلسطينية.

## قرداحي



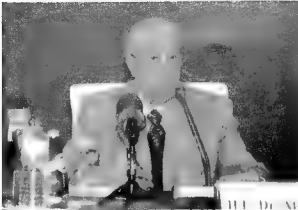
واعتبر الوزير جان لوي قرداحي (البنان) أن ثلاثة مواضيع تترباط وتندمج لإنجاح قطاع الاتصالات هي ردم الفجوة الرقمية وتحرير الاقتصاد وتخفيض التعريفات، وبرأي قرداحي ترتبط الفجوة الرقمية مباشرة بقطاع التعليم الذي يحتاج إلى جهود جبارة تختلف عن الجهود المبذولة لتحقيق تحولات اقتصادية، فالتعليم مثلاً يحتاج لوقت طويل لتحقيق نتائج. وأضاف أن التعامل مع جانب التقنيات كما التعريفات وتطبيق سياسات جديدة، يعتبر أسهل بكثير من جانب التعليم لأنه يتعلق بتنمية الموارد البشرية. الموضوع الثاني هو تطبيق سياسة التحرير لأنها تغطي قطاع الاتصالات لتطعب دوراً في تكبير حجم الاقتصاد. وذكر الوزير أن نتيجة تطبيق سياسة تحرير الاتصالات في الولايات المتحدة أدى في العقد الأخير من القرن الماضي إلى رفع معدلات النمو الاقتصادي العام. ونتيجة للتحرير تحقق المنافسة فتتفهم إرباح الشركات وتختسن نوعية الخدمات. لكن الوزير حذّر من أن فتح المنافسة في الأسواق الاحتكارية سيؤدي إلى انخفاض سريع في العائدات الحكومية ما يؤدي إلى مشاكل اقتصادية متنوعة. ولذلك استنجد الوزير قرداحي أن قرار التحرير يحتاج إلى قرار سياسي-اقتصادي مكلف، أما تشجيع "قطاع المعلوماتية والاتصالات" ICT فيتم حكومياً عبر تأمين المنافسة وإنشاء المناطق الحرة المعلوماتية وخضض تعريفات استخدام الإنترنت، ونتيجة لهذه القرارات الحكومية تنشأ صناعة معلوماتية تنتركز في البرامج والمعدات والخدمات والحلول. وساعدة الشركات الصغيرة على الانطلاق في الأسواق يجب دعمها بقروض ذات فوائد منخفضة من البنوك الحكومية والخاصة.

## العبادي



تحدث الوزير حيدر العبادي (العراق) عن معاناة العراق نتيجة الاحتلال وأمل بإنهاء هذا الوضع قريباً مع نقل السلطة إلى العراقيين. واعتبر أن تجربة التحرير التي شهداها العراق فريدة من نوعها لأن السوق انتقلت فجأة من حالة احتكار وحصر وتأخر تقني إلى حالة انفتاح كامل مع تقنيات جديدة كلياً. وعدم التدرج في التحرير أدى إلى انكماش في السوق وسيتم التخلص من هذه الحالة قريباً. وقال إن عملية التحرير في العراق تمت على مراحل عدة، أولاً فتح المجال أمام شركات النقل للالتزام ثلاث رخص وبالمثل رخصت ثلاث شركات عربية هذه الرخص في الشمال والجنوب والوسط. ثانياً بدأ الحذر بطول المعلوماتية عندما وصل إلى الانترنت والخدمات اللاسلكية وخطوط الشبكات الرقمية. أما حالياً فيتم التحضير لاطلاق هيئة ناعمة لقطاع الاتصالات، وقد وصل مجلس الحكم إلى مرحلة اقتراح الاسماء لهذه اللجنة.

## رئيس وزراء مصر د. عاطف عبيد في حوار مع المشاركين:



## ربط المصالح يوحد شعوب المنطقة

تؤج رئيس مجلس الوزراء المصري د. عاطف عبيد مشاركته في المنتدى العربي السادس للاتصالات والإنترنت، بإجراء حوار مباشر مع المشاركين خلال اليوم الثالث والأخير من المؤتمر. وقدرة د. عبيد على عدد من الأسئلة المتعلقة بنتائج قرار تعزيز الجبهة والجيون المتعثرة والمنافسة المحتلقة لقناة السويس، والتمويل العقاري، فضلاً عن استراتيجية التعاون العربي.

### التعاون العربي

اعتبر د. عبيد أن التعاون العربي المستند على قبول مختلف شرائح المجتمعات العربية يتحقق من خلال زيادة تدفق البشر والسلع والأموال. فكلمنا نشطت هذه الحركة تمتعت الروابط والمصالح، وقالوا تتفرغ القيادات العربية في المرحلة المقبلة لتتخلل مجموعة عقبات أخرى. ونذكر، د. عبيد أثناء لقائه مع المخطط الاستراتيجي للاتحاد الأوروبي الذي قال له منذ 15 عاماً أثناء زيارة مصر أن أول حجر في ربط الكيانات المختلفة لتكوين سوق واحدة هو ربط المرافق الرئيسية لأنها تسرع حركة البشر والأموال والسلع، وهذه المرافق هي مثل الكهرباء والغاز والسكك الحديدية والموانئ والطارات. وأضاف د. عبيد أن مصر بدأت بتفكيك هذه السياسة منذ فترة طويلة عندما بدأت بربط شبكات الطرق والكهرباء والدخول في مشاريع ربط شبكات الغاز. واعتبر أن مصر تشارك في شرف التخطيط الاستراتيجي لجميع العرب ومستعدة لكل ما تتطلبه هذه المهمة القومية. رأى أنه لا بد من ربط مصالح العرب الاقتصادية للتمكن من إكمال مسيرة التعاون في مختلف المجالات الأخرى.. وهذا ما يقرب المصالح، والمصالح تقرب القلوب.

### بدائل قناة السويس

وشكك د. عبيد في إمكانية قيام أي مشروع منافس لقناة السويس ووضع كل الكلام من بيدل في خانة "الأحلام" وقال: "تفاوتت المشاريع البديلة لقناة السويس بين الأحلام والدعوات، ولا نستطيع أن نمنع الناس من الحلم خصوصاً أنها خيالية وجميلة. لكن ما يحكم مسار العمل على الأرض هو القدرة على المنافسة، وقناة السويس التي بنيت منذ 100 عام تستطع جداً ورئيسياً من حركة الملاحة العالمية وتعد صلة وصل بين الشرق والغرب، وتؤمن التجارة المعتمدة على الأمن السياسي، وهو ما يناسب سلامة العبور. من جهة أخرى نحن لم نوقف التحديث للقناة أبداً سواء في توسيعها وتمييقها وإدارتها وتأمين أحدث الأنظمة التكنولوجية في إدارتها. وفي السنوات الثلاث الماضية ارتفع دخل القناة من 1,8 مليار دولار إلى 2,1، ثم وصل إلى 2,4، والتمويل دليل على كفاءة وملازمة القناة.

### تعزيز العملة

أما نشاط التمويل الذي اعتمدته مصر إزاء إدارة صرف عملتها فيصغده د. عبيد بالأداء المستقر، ويضيف: "للتعويض الكامل يعني أولاً لا تتدخل في تحريك الطلب أو العرض وأن تترك للسوق ومؤسساتها

تحديد أسعار الصرف، وإذا أردنا حماية السوق من المضاربات مع حماية أسس المنافسة يجب أن تترك للمؤسسات الدولية الخبرة الراي والعمل. ومنذ أن بدأنا التعويض لم نتدخل نهائياً في السوق، وتجربتنا مميزة لأننا في خلال عام حققنا الاستقرار في حركة السوق، بالاعتماد على القوانين التي وضعناها لتنظيم الأمر برمتها". ومن جهة أخرى أشار د. عبيد إلى أن العوامل المؤكدة للاستقرار النقدي هي قوى السوق ذاتها أي تلك المتكررة في العرض والطلب، فقد استجابت قوى العرض للتعويض فزادت تدفق الأموال إلى السوق. وبهذا زادت حصيلة الصادرات السلعية بنحو 27 في المئة في سنة واحدة، أيضاً زادت حصيلة الصادرات الخدمية بنحو 25 في المئة. والأمور لم تقتصر على السلع والخدمات بل زادت أيضاً الاستثمارات الأجنبية في مصر وإرقامنا تنشر بعمول عن إرقام البترول الذي استقطب 2 مليار دولار، ويعد ذلك تأتي سوق الأوراق المالية والعقارات وتمويل المشاريع عبر الأسواق العالمية.

### الغاز القطري

عبر د. عبيد عن مساعده لاكتشافات القطرية في مجال الغاز وقال: "الغاز القطري مكسب لدولة قطر والعالم العربي وسائر دول العالم. وساعدنا لا تقل عن سعادة أمل قطر. ولا ننسى أننا شركاء مع قطر في تسويق هذا الغاز، والإنتاج من دون تسويق يبقى محدود القيمة. والتسويق يحتاج إلى نقل، وأهم معبر للنقل هو قناة السويس. وحالياً نتحاور مع قطر حول العبور والنسبيات التي يمكن أن تتوفر، والتفاوض يتم انطلاقاً من علاقتنا المميزة مع دولة قطر. وتجدر الإشارة إلى أن اختيار قطر لقناة السويس في النقل سيضيف من مداخل القناة، ومن جهتنا نسعى لتأمين أكبر قدر ممكن من الأمن والسلامة لعبور كل التفاعلات في هذه القناة.

### أزمة القروض

بعد شرحه لقضية الإقراض وما تنطوي عليه من مخاطر اعتبر د. عبيد أن المشكلة الموجودة في مصر مثل الديون المتعثرة هي ذات انتشار عالمي ولا يمكن التغاضي معها بالتعميم بل بدراسة كل مسألة على حدة للتمييز بين التعثر المتعمد والتعثر الناتج عن تبدل ظروف السوق. وأعطى مثلاً عن الديون المتعثرة في الصين والتي شكلت 40 في المئة من حجم الائتمان الكلي. ودعا إلى عدم تضخيم الأمور وجلد الذات مشيراً إلى أن القطاع المصرفي متطور ويحوز على الثقة بديل أن الدوائج المصرفية المصرية تزداد سنوياً بمعدل 13 في المئة. ■

## بعد انخفاض الأسعار وتنوع الخدمات وارتفاع الاستثمارات

# النقل يهيمن على قطاع الاتصالات

بيروت - إياد ديواني

التيّنت فتحاً الباب أمام مشغل جديد ليكسر بذلك احتكار دام طويلاً في مجال الهاتف النقال والثابت، ومن المفترض أن يؤدي فتح هاتين السوقين إلى جذب استثمارات كبيرة واشتغال المنافسة.

والتوجه الذي تبنته السعودية والإمارات يعم معظم البلدان العربية لأسباب عدة، أهمها التوافق مع متطلبات عضوية منظمة التجارة العالمية، ولكن مع وجود فروقات جوهرية بين دولة وأخرى وبين مقاربة للدول للهاتف الثابت ومقاربتها للهاتف النقال. وتوضح المعطيات الرقمية والتطورات التكنولوجية حالة مخاض صعبة يمر بها قطاع الاتصالات العربي.

شركات القطاع الخاص لتقديم خدمات الهاتف النقال والنداء الآلي وكبائن الاتصالات، وتضيق التقارير ذاتها أن إجمالي قيمة الاستثمارات السنوية للدول العربية في قطاع الاتصالات شاملة الاتصالات الفضائية والكابلات البحرية والنتال والثابت وشبكة الألياف الضوئية والكبائن العامة وغيرها، تشهد نمواً سنوياً بمعدل 7 في المئة.

أما الإنفاق الرئيسي بحسب دراسة لشركة Booz Allen (BAH) Hamilton، فكان ضمن الشبكة الثابتة وأستأثر خلال العامين الماضيين بأكثر من 60 في المئة من مجمل "حجم الاستثمار" CAPEX في الاتصالات. وتضيق الدراسة أن مشغلي الهاتف سينفقون في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نحو 2,4 مليار دولار سنوياً على مدى السنتين المقبلتين لنشر الشبكات، وسيتركز نحو 60 في المئة من الإنفاق في دول

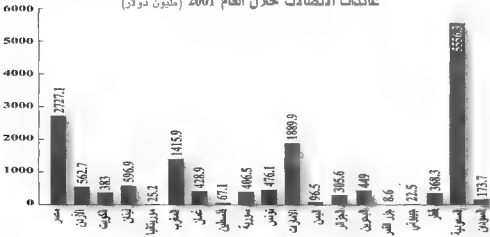
شكل ارتفاع حجم الاستثمار في قطاع الاتصالات العربي العام 2003 تطوّراً متوقّعا في منطقة لا تزال تغطّية الاتصالات فيها أقل من 20 في المئة بالنسبة لعدد السكان. فمع نحو 55 مليون مشترك في الهاتف النقال والثابت يتركز معظمهم في بلدان مجلس التعاون الخليجي، يبدو أنّ شركات الاتصالات مقبلة على رفع قيمة استثماراتها لتوسيع نشاطها وتنوع خدماتها استعداداً لاشتداد المنافسة، وتجه الأنظار حالياً إلى السعودية والإمارات

وسط التغيرات الجذرية التي تشهدها السوق، تشير التقديرات إلى أنّ نحو 15 مليار دولار أنفقت العام 2003 لتحديث وتنوع الخدمات وتوسيع رغبة انتشار الاتصالات الثابتة والنتال. حصة الحكومات عبر شركاتها الوطنية من هذه الاستثمارات بلغت نحو 9 مليارات دولار، والباقي دفعته الشركات الخاصة. وجاء هذا الإنفاق السخي في وقت تزداد فيه جِدّة المنافسة التي تقودها الشركات الخاصة، إضافة إلى منافسة عملاقة صناعة الاتصالات الأجنبية التي وجدت في أسواق المنطقة فرصاً استثمارية واعدة، خصوصاً مع تقيّد بعض بلدان المنطقة باتفاقيات تحرير الأسواق والخدمات ورفع

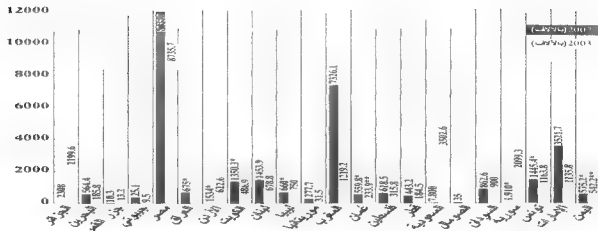
هذه الوقائع يفسّرها المتابعون على أنها جزء من سباق الشركات لحطف الغرض في سوق تعد بأرباح متزايدة، ولذلك فإن الاستثمارات مرشحة للارتفاع بشكل مستمر لكي تنجّبت الشركات أقدامها في سوق سريعة التغيرات.

وتشير تقارير عدة بعضها صادر عن الاتحاد الدولي للاتصالات واتحاد شركات النقل العالمية GSM، إلى أن دولاً عربية عدة، في مقدمتها مصر ولبنان والجزيرة، ستطرح جزءاً من أسهم الاتصالات الحكومية للاكتتاب العام، فضلاً عن فتح تراخيص إضافية جديدة لعدد من

عائدات الاتصالات خلال العام 2001 (مليون دولار)



## عدد مشتركى الهواتف الثابتة والمتنقلة



## تعرفة الهاتف الثابت للاشتراكات المنزلية (العام 2001)

(بالدولار)

البلد	رسوم التوصيل	رسوم الاشتراك الشهري
الجزائر	47	2.7
البحرين	53	3.1
جزر القمر	71	8.2
جيبوتي	113	19.7
مصر	126	0.9
العراق	...	...
الأردن	113	4.7
الكويت	113	8.1
لبنان	133	8.0
ليبيا	...	...
موريتانيا	194	6.3
المغرب	47	6.1
عمان	26	7.9
فلسطين	119	6.0
قطر	55	9.1
السعودية	133	8.0
الصومال	...	...
السودان	27	1.9
سورية	107	0.7
تونس	67	2.2
الإمارات	54	4.1
اليمن	136	0.6
الدول العربية	91	5.7
أفريقيا	60	4.9
القارة الأمريكية	98	8.6
آسيا	100	4.2
أوروبا	81	7.5
أوقيانيا	54	7.9

## الاستثمار في الاتصالات

كانت مصادر في الإدارة المركزية للبحوث الاقتصادية في وزارة التجارة الخارجية المصرية، أنّ متوسط قيمة الاستثمارات السنوية للدول العربية في قطاع الاتصالات بالنسبة لكل مواطن تجاوز 12 دولاراً، واعتبرت الإدارة التي أجرت الدراسة أنّ هذا المعدل ما زال متواضعاً مقارنة بمتوسط الاستثمار السنوي في قطاع الاتصالات في الدول الصناعية الذي يبلغ نحو 90 دولاراً لكل مواطن.

شمالي أفريقيا ونحو 25 في المئة في دول مجلس التعاون الخليجي، والأسواق التي ستمتد الطريق لذلك هي من أكبر الأسواق في المنطقة، مثل السعودية والمغرب، إضافة إلى مصر التي استثمرت فيها شركة اتصالات مصر نحو 850 مليون دولار العام 2003، ومن المفترض أن تنفق نحو 900 مليون دولار العام الحالي، وعلى الرغم من أنّ اتصالات مصر توسع شبكتها الثابتة، إلا أنها تركز أيضاً على تطوير هذه الشبكة لتعتمد على بروتوكول الإنترنت IP والخدمات الرقمية بموجب عقد تم توقيع مع شركة Ericsson قيمته 200 مليون يورو، بالإضافة إلى نشر الإنترنت وخدمات الحزمة العريضة Broadband.

## النقل يقود الأرباح

على الرغم من أنّ تطورها تتطلب استثمارات أقل، فقد حثبت نسبة استخدام النقل معدلات استخدام الثابت في عدد من الأسواق العربية، علماً أنّ جانباً كبيراً من الأرباح ينجم عن الطابع الاحتكاري في عدد من الدول، ومع مواجهتها لازدهار النقل والأهمية المتزايدة لظاهرة تغيير نسبة انتشار الخطوط بين الثابت والنقل، تواجه الشركات المشغلة والمزودة لخدمات الاتصالات الثابتة تحدي تنويع الخدمات لتضخ الخدمات المتطورة. وبذلك تصبح الاتصالات النقلة بشكل سريع جداً القاعدة المفضلة للاتصالات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وهذا الأمر بات حقيقة في معظم البلدان العربية (راجع الجدول). ومن المتوقع أن تستمر الاتصالات النقلة في النمو بسرعة أكبر من نمو الاتصالات الثابتة مع توافر الخدمات المسبقة الدفع، إضافة إلى السعر المفعول للخدمات بالنسبة لشريحة أكبر من الناس نتيجة التنافس بين المشغلين.

## كثافة خطوط الهاتف النقال

## كثافة خطوط الهاتف الثابت

الدولة	عدد الخطوط الثابتة لكل 100 شخص	الدولة	عدد الخطوط الثابتة (بالآلاف)	الدولة	عدد الخطوط الثابتة (بالآلاف)	الدولة	عدد الخطوط الثابتة (بالآلاف)
2003	1995	2003	1995	2002	1995	2003	1995
الجزائر	6.93	4.19	1.908	1.176	الجزائر	1.447.0	4.7
البحرين	26.76	25.11	175.4	140.8	البحرين	443.1	27.6
جزر القمر	1.66	0.72	10.3	4.4	جزر القمر	2.0	-
جيبوتي	1.42	1.31	10.1	7.6	جيبوتي	23	-
مصر	12.73	4.67	7.430	2.716	مصر	5797.5	7.4
العراق	...	3.18	675*	638.6	العراق	-	-
الأردن	11.36	7.39	680	317	الأردن	1325.3	12.4
الكويت	19.82	21.22	472.4*	382.3	الكويت	1420.0	117.6
لبنان	19.8**	14.91	678.8	448.8	لبنان	775.1	120.0
ليبيا	13.56	5.88	610*	318	ليبيا	100	-
موريتانيا	1.18	0.41	32	9.2	موريتانيا	300	-
المغرب	4.05	4.24	1.127	1.128	المغرب	7332.8	29.5
عمان	9.22	7.87	235.3*	169.9	عمان	464.9	8.1
فلسطين	8.73	3.45	298.5	80	فلسطين	480.0	20.0
قطر	28.91	22.27	176.5	122.7	قطر	376.5	18.5
السعودية	15.54	9.42	3.300	1.719	السعودية	7238.2	16.0
الصومال	...	0.17	35*	15	الصومال	...	-
السودان	2.7	0.28	671.8	75	السودان	...	-
سورية	12.32**	6.77	1.710*	958.5	سورية	400	-
تونس	11.77	5.82	1.200	521.7	تونس	1899.9	3.2
الإمارات	28.11	28.77	1.093	672.3	الإمارات	2972.3	129.0
اليمن	2.78	1.21	423.2*	186.7	اليمن	411.1	8.3
الدول العربية	...	4.7	22.953	11.808	الدول العربية	33226.7	522.1

\* أرقام من العام 2001 - \*\* أرقام من العام 2002

# CBOSS الروسية تسعى لدخول الشرق الأوسط

الفوترة على الإنترنت On-Line Billing Solutions (OBS) من خلال تعاونا مع فوجيتسو. ويعد تملكنا شركة OBS الفنلندية تمكننا من الحصول على قاعدة قوية في فنلندا من أجل التوسع في الأسواق الأجنبية أما بالنسبة لشركائنا فنحن نأمله أن لا يمكن الاستغناء بعدد الشراكات وسط العولمة والانتماءات الكبرى، لذلك فإن التعاون مع المزودين المختلفين ليس فقط وسيلة للوصول إلى الزبائن بل أيضاً الطريقة الوحيدة للنجاح وعلى هذا الأساس، تعمل CBOSS مع كلب مع مزودين مختلفين مثل Hewlett-Packard و Sun Microsystems و Oracle و Hitachi Data Switching Corporation و Avaya و Brooktrout و Intel Systems و Xerox و Microsoft Communications وغيرهم.

وتطبيقاً لبدا الشراكات الاستراتيجية وقمنا مؤخراً إتفاقية ثنائية مع شركة HP يتم بموجبها استخدام أجهزة HP كقاعدة عمل لاستخدام حلول CBOSS المتخصصة لشركات الاتصالات، كما تدعم HP الحلول التي تزدها بها CBOSS دعماً شاملاً. وهذا يمثل أعلى مستوى للشراكة الاستراتيجية. وقد ساهمت سابقاً اتفاقيات مماثلة مع كل من الكاث ونيكيا وموتورولا.

□ ما هي أهدافنا في الشرق الأوسط؟  
□ في مدفئة الرئيسية في الشرق الأوسط هو قطاع الاتصالات مع الإتيان إلى أن منتجات CBOSS الخاصة بخدمة الزبائن يمكنها أيضاً تلبية حاجات مزودي خدمة الإنترنت ISP ومزودي الاتصالات الفضائية والكابلات والمصارف وأي قطاع آخر يسعى لاعتماد تقنية الاتصالات الحديثة. فحلونا تتميز بدرجة توافق عالية وبالقدر على العمل في "الوقت الحقيقي" Real-time. ونعتقد أن سوق الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط تنمو بشكل مستمر وهناك حاجة كبيرة إلى خدمات تكنولوجيا المعلومات التي تتزايد بدورها، وهناك الكثير من القطاعات المهمة في السوق غير مستغلة كما يجب بسبب محدودية نشاطات الممثلين الجوهريين حالياً. إلا أن هذه المشكلة تنبأت إليها الحكومات الأمر الذي يعد بتحسين الوضع. ونحن نتوقع إصدار رخص أكثر لشغلي النقال وزيادة الاستثمارات في قطاع الاتصالات، هذا بالإضافة إلى جذب مزيدي الخدمات الأجنبية. وقد أثبتت حلول CBOSS ميزتها عبر منافستها أقوى المزودين الصليين بمن فيهم شركات الاتصالات وحلول الإنترنت وغيرها. وقد نفذت CBOSS أكثر من 730 مشروعاً في مجال الاتصالات، ويستفيد من خدماتها نحو 40 مليون مشترك في 18 دولة.



الندريه موروزوف

تعد شركات الاتصالات المختلفة على أنظمة التشغيل الخاصة بالإدارة والفوترة وقواعد المعلومات وسواها من البرامج للتوصل إلى أداء عام متكامل يؤثّر للزبائن خدمة جيدة. إلا أن هذا القطاع المعقد يحتاج إلى خبرات واستثمارات كبيرة في مجال خدمات الاتصالات الرقمية، لذلك فإن رواده لا يزالون إما أوروبيين أو أميركيين وهنود، وعلى مستوى العالم العربي انحصرت كل المحاولات على استيراد وتوطين أنظمة التشغيل، لذا يعتبر البعض أن هذا المجال سيبقى حكراً على الشركات الأجنبية حتى إشعار آخر. انطلاقاً من هذا النقص العربي تسعى شركات عدة للدخول إلى ما تعتبره "سوقاً خاماً بمعدلات نمو مرتفعة"، ولا تقتصر جنود هذه الشركات على أوروبا وشمال أمريكا، فشركات روسيا الحديثة نسبياً في هذا القطاع تسعى أيضاً للحصول على حصة من السوق اعتماداً على خبرة في سوق تعمل فيها عشرات شركات النقال مع قاعدة زبائن تقارب الـ 50 مليوناً. من هذه الشركات CBOSS التي بنت شهرة في فترة سريعة نسبياً مع فوزها بعقود من أكبر ثلاث شركات روسية للهاتف النقال إضافة إلى شركات أجنبية مثل ONE النمساوية و O2 البريطانية و Optus الأسترالية. وقد رفع انتشار CBOSS التوسع من قاعدة المشتركين المستفيدين من برامجها إلى نحو 40 مليوناً. وفي ظل سياسة توسعها العالمية، تدخل شركة CBOSS الروسية إلى سوق الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مستغلة خبرتها العالمية التي ينبت منها خلال تأمين الحلول لشركات الاتصالات المختلفة حول العالم. ولعبرة المزيد عن هذه الشركة ومشاريعها إقليمياً التقت "الاقتصاد والأعمال" الرئيس التنفيذي اندريه موروزوف في هذا الحوار:

□ كيف تتوزّع عملياتكم عالمياً، ومن هم شركائكم؟

□ نتركز عملياتنا في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الذي لا حدود طبيعية له. فعلى الرغم من أن CBOSS تأسست في روسيا إلا أن حلولنا تناسب كل مشغلي الاتصالات في العالم. وعلى سبيل المثال، خلال العامين 2003 و 2004 تفاوضنا مع زبائن أجانب على عقود يشمل بعضها تزويد خدمات لشغلي اتصالات في النروج لشركة Telenor، وفي الأردن لشركة Zpress، وفي لاوس لشركة LMT. ومن أهم ما قمنا به هو امتلاكنا لحلول

## ما هي CBOSS؟

تؤمّن CBOSS حلول تكنولوجيا المعلومات لقطاع الاتصالات وهي تضم ألفي موظف و 44 منتجاً بينها منتجات "الفوترة" لأنواع البطاقات المختلفة للنقال وخدمة الزبائن والخدمات النكية والأنظمة التحليلية وحلول الإنترنت وغيرها. وقد نفذت CBOSS أكثر من 730 مشروعاً في مجال الاتصالات، ويستفيد من خدماتها نحو 40 مليون مشترك في 18 دولة.

## "BenQ" في الشرق الأوسط: المراهنة الرابعة

تابييه - أمجد بكر

النظر في حينه عن ذلك، لكن النمو الهائل الذي سجله قطاع الوسائط المتعددة خلال السنوات الأخيرة، دفع "ايسر" إلى البحث عن الوسيلة التي تكفل لها الفوز بحصة من الأرباح الهائلة التي تفلتها، فأتخذت قرارها السطريجي الذي يقضي بفصل أعمال أنشطة العتاد Hardware عن البرمجيات والأجهزة الموجهة إلى خدمات الصوت والصورة والفيديو والخدمات التفاعلية Interactive.

عندما قررت شركة "ايسر" التخصص في قطاع عتاد الأجهزة المعلوماتية دخول مجال الوسائط المتعددة الزدهر واجهتها مجموعة مشاكل أبرزها ضرورة فصل أعمال الشركة في ميدان أجهزة الكمبيوتر عن أنشطة البرمجيات والأجهزة السمعية والبصرية، فصرفت

### سوق واسعة

وكانت الشركة أجرت مؤخراً برنامجاً مكثفاً للتحسينات، ساهم في زيادة عدد الموظفين في كافة أنحاء المنطقة، بأكثر من الثلث، ومن المقرر أن تدعم هذه الزيادة العمليات الإقليمية لمواجهة النمو المتوقع في قاعدة عملائها في المنطقة. وتولي الشركة منطقة الشرق الأوسط قدراً كبيراً من الأهمية، فهي، وكما وصفها الرئيس التنفيذي، "سوق واسعة وتنزخ بالأجيال الشابة وهي الفئة المستهدفة لنا والتي نأمل أن نخدعها بالشكل الأمثل، إضافة إلى أهمية مشاريع الحكومة الإلكترونية والتعليم عن بُعد والتي تُعتبر سوقاً كبيرة ونستطيع تقديم الكثير فيها".

للشركة كي. واي. لي أرباحاً جيدة كبدائية، ومقبولة من حيث مقارنتها مع العام 2002 والبالغة 2 مليار دولار. ويتوقع لي أن تسهم الخطة الاستراتيجية الجديدة للشركة، في مضاعفة الأرباح نهاية العام الحالي، خصوصاً وأنها تمتلك تقنية متطورة ومنتجات كثيرة ومتنوعة تشمل كافة الأجهزة الإلكترونية. أما إقليمياً، فتهدت خطة الشركة إلى تعزيز وجودها في البلدان العربية للتواجد فيها حالياً، كمصر والإمارات والسعودية، وزيادة عدد مكاتبها التمثيلية، كما تهدف إلى فتح أسواق جديدة في عدد من دول المنطقة مثل إيران وتركيا للاستفادة من ما تصفه "BenQ" فرص الأعمال المتاحة في أسواق كبيرة.

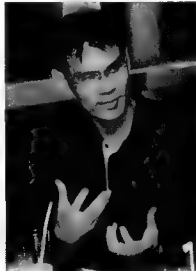
هذه القاربة التي طبعها "ايسر" والتي أثبتت جدواها لدى كبار اللاعبين في هذا القطاع مثل "HP" و"كومباك" و"IBM" وغيرها، أدخلتها إلى سوق ذهبية عبر شركة "BenQ" بالتعاون مع شركة "Continental systems"، التي حققت نمواً كبيراً في الأسواق العالمية اعتماداً على اسم "BenQ" ومنتجاتها الخاصة المنفصلة نسبياً عن "ايسر".

### أرباح وتوسع

اعتماداً على شبكة مراكز بحوث وتطوير منتشرة بين تايوان والصين والولايات المتحدة، حققت الشركة أرباحاً زادت على 3,6 مليارات دولار خلال العام الماضي، اعتبرها الرئيس التنفيذي



شيفانير



أديون تشانغ



كي. واي. لي





جناح BenQ في معرض كينوكس 2004

الاستثمارية في الابتكار والاستثمار في البحث والتطوير.

### "BenQ" الآسيوية

ويقول رئيس الشركة في آسيا الذين تشغلت، "استطاعت الشركة أن تعزز وجودها في العديد من الأسواق العربية اعتماداً على تنوع منتجاتها، فعلى سبيل المثال، تحتل شاشات "BenQ" المرتبة الثانية في دولة الإمارات العربية من حيث حجم مبيعاتها في السوق وقوة الطلب عليها، وخليجياً، فإن حصتها تكبر باطوار، وعلى صعيد أجهزة العرض الرقمية فقد استطعنا في فترة قياسية بلوغ احتلال المرتبة الأولى في المبيعات في مصر."

ويضيف تشنغ، "إن ما يتعلق بصناعة الكمبيوتر وملحقاته كالتخزين "Storage" والماسحات الضوئية "Scanners"، فاعتقد أننا نحقق الرقم واحد في منطقة الشرق الأوسط، ويؤكد ذلك حجم المبيعات والأرباح، فقد حققت مجموعة "BenQ" خلال العام 2003 أرباحاً زادت على 3,6 مليارات دولار، في حين بلغت الأرباح الإجمالية للمجموعة، شاملة الشركات الشقيقة، نحو 7 مليارات دولار. وبناء على المؤشرات الحالية، نتوقع أن تصل أرباح مجموعة "BenQ"، متفردة، في العام الحالي إلى 6 مليارات دولار وأن يساهم إجمالي الأرباح مع الشركات الأخرى نحو 12 ملياراً. ■

قبل نحو عامين لتتحول إلى مجموعة عملاقة تضم تحت مظلتها سبع شركات رائدة في صناعة الأنظمة الرقمية وتعتمد في تحقيق معادلة النجاح على مبدأ



### روبرت دنغ، نمّرز موقعنا في السوق العربية وننتقل إلى إيران وتركيا



ويقول مدير عام الشركة في الشرق الأوسط روبرت دنغ، "تعتبر معدلات النمو مؤشراً إيجابياً على نجاح الشركات في أسواق يتقسم العمل فيها بالمنافسة والتحدى، مثل الشرق الأوسط". ويضيف: "لقد حققنا نجاحاً باهراً في مبيعاتنا الخليجية، حيث نمتلك واحدة من أكثر العلامات التجارية شهرة في مجال التقنيات الرقمية. وتجلي ذلك في تزويد المدارس والجامعات والقطاعات الحكومية والخاصة وحتى الاستهلاكية بأحدث المنتجات، وقد تم خلال الأشهر الأخيرة توقيع عقود لتوريد أجهزة عرض لعدد من الحكومات في الشرق الأوسط. وكانت الشركة قد حدثت مؤخراً تشكيلة أجهزة المفكرات Joybook، بإطلاقها الكمبيوتر Joybook 6000، ليشكل أول كمبيوتر مفكرة موجه للقطاع المؤسسات. كما لقيت أجهزة العرض التي طرحت للمساعدة في التدريس وفي إلقاء محاضرات الأعمال، إضافة إلى شاشات الكريستال السائل، ترحيباً في أوساط القطاعين العام والخاص.

### "تجميل" التكنولوجيا

تعتبر "BenQ" أن أحد أهم أسباب نجاحها في نشر منتجاتها هو تبسيط وتسهيل استخدام التكنولوجيا بعد إجراء "تجميل" لتطبيقاتها وأجهزتها، كما يقول نائب الرئيس التنفيذي ورئيس مكتب العمليات شيفيرد، ويضيف أن "BenQ" وُلدت من أجل تحقيق ذلك فباعتها التقنية وخبراتها الميدانية عندما كانت مرتبطة إدارياً بشركة "إيسر". وقد انفصلت عنها



لحدث مبيعات BenQ

## بانوراما الاتصالات

الأردن



منى نجم، رئيس مجلس للوفوض  
والرئيس التنفيذي لهيئة تنظيم قطاع  
الاتصالات الأردنية

قوّرت الهيئة الناطقة للاتصالات في الأردن منح الرخصة الثالثة للهاتف للنقل إلى شركة "أمنية" UMNIAH لتشغيل شبكة اتصالات نقالة جديدة في المملكة. وأعلن الرئيس التنفيذي للشركة مايكل داغر عن خطة العمل المستقبلية لتطوير قطاع الاتصالات النقطالة في الأردن. وأشار إلى أهمية جذب الاستثمارات وتقديم تكنولوجيا جديدة ومتطورة وتعزيز نوعية خدمات الاتصالات وخلق فرص عمل للأردنيين وتوسيع نطاق الخدمات بأسعار معقولة.

وتوقع داغر أن يصل حجم استثمارات الشركة إلى 250 مليون دينار أردني ما يخلق قيمة مضافة في الإقتصاد الوطني تقدر بنحو 450 مليون دينار. وستوفر الشركة نحو 500 فرصة عمل مباشرة و250 فرصة غير مباشرة. ولشركة UMNIAH شركاء ستراتيجيون مثل HP و Huawei Technologies و BRIDGE Consulting.

البحرين



طلبت هيئة تنظيم الاتصالات البحرينية من شركتي النقل البحرين للاتصالات "بتلكو" و MTC-Vodafone العاملين في البحرين إنشاء محطة "ربط اتصالات" مؤقتة بينهما ليتمكن المشتركون التايهون لكل شبكة من الاستمرار في الاتصال بمشركي الشبكة الأخرى.

وأعلنت الهيئة الشريكتين مهلة لكي تتمكنتا من التوصل إلى اتفاق بصورة نهائية بهذا الشأن. وأوضح بيان صادر من الهيئة أنها أمرت بإجراء "الربط البيني" المؤقت نتيجة عدم قدرة الطرفين على التوصل إلى اتفاق فقال بهذا الشأن. وأشار البيان إلى أن الهيئة أصدرت أمراً بالربط المؤقت في أعقاب انتهاء مدة الربط مؤقتاً وهي النحلة الصادرة سابقاً لمدة 3 أشهر من دون التوصل إلى اتفاق.

يشار إلى أن هيئة تنظيم الاتصالات التي تأسست بموجب مرسوم ملكي العام 2002 هي هيئة مستقلة تشمل وإجابتها وصلاحياتها جوانب عديدة، بينها حماية مصالح المستخدمين وتعزيز المنافسة النقطالة والمعادلة بين المشغلين الحاليين والجديد الذين يمحون تراخيص الاتصالات في المملكة.

السعودية



أشارت دراسة جديدة لجموعة "الدائر" إلى انتشار الهاتف النقال الداعم للغة العربية في السعودية، إذ بات يستخدمه نحو 95 في المئة من مستخدمي النقال السعوديين. كما بيّنت أن نحو 90 في المئة من مستخدمي النقال يستخدمون "الرسائل النصية القصيرة" SMS. في حين أن أقل من 1.5 في المئة منهم يستخدمون الإنترنت النقال Mobile Internet.

وتشير الدراسة إلى أن 42 في المئة من مستخدمي النقال في السعودية يشترجون أجهزة هاتف مستعملة وأن أجهزة نوكيا هي الأكثر استخداماً. وذكرت الدراسة أن معظم مستخدمي النقال في السعودية لا يعرفون الكثير من مميزات هواتفهم النقالة، فبنسبة 33 في المئة منهم لا يعرفون ما إذا كان جهازهم يدعم تقنية GPRS، ونحو 25 في المئة منهم لا يعرفون ما إذا كان يدعم الرسائل متعددة الوسائط MMS.

تونس



الصديق ربيع، وزير الاتصالات التونسية

مقد الامتداد الدولي للاتصالات مؤخراً الاجتماع التحضيري الأول للمرحلة الثانية من العملية العالمية لمجتمع المعلومات التي تحتضنها تونس العام 2005. وقال وزير الاتصالات والتكنولوجيا الصديق ربيع إنه تمّ خلال الاجتماع تحديد المسار التحضيري للغة ولهيئات المجتمع المدني، إضافة إلى مشاركة طموحة لإدخال تكنولوجيا الاتصالات في مختلف القطاعات الاقتصادية والاجتماعية في القطاع العام والخاص، كما وضعت استراتيجيات عدة لتكون بنية تحتية تكنولوجياية متطورة. ومن بين هذه الخطط استحداث اختصاصات في التكنولوجيا والاتصالات والعلوم ضمن الجامعات وإنشاء مراكز تكنولوجياية جامعية في مناطق عدة من البلاد.



الرئيس رفيع الحريري مستقبلاً مافي وبيادورث وبيت ماني

قادرة على تأمين خدمة ما بعد البيع بمستوى جيد. كذلك تهدف هذه المبادرة إلى تسهيل شراء الكمبيوترات عبر تقسيط طويل الأمد وبفواتر متدنية، إضافة إلى الترويج لأجهزة الكمبيوتر المصنعة محلياً للاستخدام المنزلي وللؤسسات الصغيرة عبر برنامج تسويقي خاص.

:OKI

### مجموعة طابعات جديدة

بدأت شركة OKI المتخصصة بحلول الطباعة الموجهة لقطاع الأعمال، بالترويج لخمسة موديلات متطورة من سلسلة الطابعات Series أحادية اللون. وتقول OKI أن الطابعات الجديدة ترفع من مستوى الإنتاجية وتقدم طباعة سريعة تعتمد عليها في مجال واسع من الأعمال بخصن الأعمال الصغيرة والمتوسطة.

وفي هذه التشكيلة تحمل الطابعات B4250 و B4350 محل الطابعتين B4200 و B4300 الحاصلتين على جوائز تقدير. وتؤدي هذه الطابعات وظائف كاملة بتكلفة أقل من غيرها. وبفضل معالجات سرعتها 266 ميغاهيرتز، زادت سرعة الطباعة لهاتين الطابعتين 18 صفحة في الدقيقة إلى 22 صفحة. وتناسب الطابعتان B4250 و B4350 مجموعات العمل الصغيرة، التي تتطلب مستوى عالياً من النوعية، وطباعة أحادية اللون. كما أن B4350 مناسبة للمحترفين الذين يرون طباعة تدعم "بوستسكريبت".

الفطيم باناتييك

### تجهز طيران الإمارات بكمبيوترات نقالة

تعاقدت شركة طيران الإمارات مؤخراً مع شركة "الفطيم باناتييك" لتزويد أسطول طائراتها الجديد (A340) بمجموعة CF- (A340) من أجهزة الكمبيوتر النقلة للقطر مسن Panasonic، الشركة العالمية المتخصصة في مجال تكنولوجيا المعلومات.

يذكر أن "الفطيم باناتييك" التابعة لمجموعة "الفطيم" هي النوع

الحصري لمحتاجات Panasonic في الإمارات العربية المتحدة. وتتضمن مجموعة أجهزة الكمبيوتر النقالة (Toughbook CF-18) قائمة من الطول التكنولوجية المتكتر، كما تتميز بتحقيقها أوقات اقتصادية

acer

### أجهزة عرض جديدة

أعلنت acer computer مؤخراً عن طرح مجموعة جديدة من أجهزة العرض Projectors. وقد صممت هذه الأجهزة لتلائم قطاع الأعمال والمستخدمين باختلاف اختصاصاتهم.

واعتبرت الشركة أنها بطرح هذه المجموعة الجديدة من الأجهزة تعزز منتجاتها الرقمية وتدفع بأعمالها قدماً في الأسواق التي تتمتع بمعدلات نمو مرتفعة.

يذكر أن acer قررت أن تمضي بجهودها لتعزيز فعالية كافة منتجاتها، وتحقيق ذلك كان عليها أن تعزز مبيعات المنتجات الخاصة بالوسائط المتعددة Multimedia. ومع النجاح في تحقيق هذا الهدف، فإن acer ستتمكن من ترسيخ موقعها كقطب إقليمي في مجال تكنولوجيا المعلومات.

:Avaya

### معرض منجول في المنطقة



نصفال ابو لطيف

في إطار ترويجها لخدماتها ومنتجاتها، نظمت Avaya مؤخراً معرضاً في دبي، وضم المعرض أحدث ما توصلت إليه الشركة من تقنيات متطورة في مجال شبكات الاتصال ونقل البيانات بالاعتماد على بروتوكول الإنترنت وتطبيقات مراكز الاتصال. إضافة إلى مجموعة واسعة من التطبيقات التي تعزز من كفاءة المؤسسات.

وقال نصفال ابو لطيف، مدير عام شركة Avaya الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: "تواجه مؤسسات المنطقة حالياً تحديات كثيرة، لكننا على ثقة من قدرة الخدمات المتميزة التي نوفرها على تعزيز كفاءة وإنتاجية هذه المؤسسات".

مايكروسوفت

### تطوير القطاع العام اللبناني

ضمن جهود تعزيز العلاقات التي تجمع مايكروسوفت بمؤسسات القطاع العام في المنطقة، زارت لبنان مؤخراً نائب الرئيس الأعلى لقطاع العام في مايكروسوفت مافي ويلندورثيررافها نائب رئيس الشركة للقطاع العام في مايكروسوفت أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا، بيت ماني. وكانت الزيارة مناسبة للقاء عدد من المسؤولين اللبنانيين في الوزارات والؤسسات العامة في مقدمتهم رئيس مجلس الوزراء رفيع الحريري الذي أطلعته ويلندورثير على مبادرات مايكروسوفت مع الحكومة اللبنانية والحكومات الأخرى في المنطقة. وقد تركزت المحادثات على الجهود المطلوبة من أجل تنمية قطاع المعلوماتية.

كذلك تم بحث مسألة رعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني المبادرة وطنية غايتها المساهمة في تطوير الصناعات التكنولوجية الهادفة إلى تأمين ناتج ذي جودة عالية، وللمساهمة في تطوير شبكة توزيع محترفة



Toughbook CF-18

وتستخدم هذه المنظمة الاتصالات الفضائية لتقديم العون وتنسيق عمليات الإغاثة خلال الكوارث الطبيعية وفي أوقات الحروب ولم شمل العائلات المنكوبة.

**IBM**

## دور أساسي في القطاع المالي



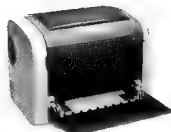
بشار كيلاني

عقدت IBM الشرق الأوسط، بالتعاون مع مصرف لبنان وجمعية المعلوماتية اللبنانية PCA، جلسة عمل في بيروت استعرضت فيها حلولها في القطاع المصرفي وخصوصاً في مجال الإدارة والتنظيم، مقدمة بعض الإجابات المهمة لخبراء القطاع المصرفي.

وقال بشار كيلاني، مدير مجموعة برمجيات IBM في الشرق الأوسط ومصر وباكستان: "يركز اجتماعنا على التصاميم البرمجية المتفوحة في IBM وعلى كيفية تقديمها لخدمة مهمة وجديدة للمؤسسات المصرفية اللبنانية مع إمكانياتها المتقدمة في التكيف". وأضاف: "يتميز لبنان بقطاع مصرفي متطور على المستوى الإقليمي، واستدأه لتكنولوجيا المعلومات هو من أهم العوامل التي تساعد في زيادة تطوره وجعله أكثر فعالية وأكثر كفاءة، فالصافرات التي تنتج هي التي تتحرك قديماً نحو تكامل كل عملياتها عبر كل القنوات للتفكر، وتقوم بتنفيذ عملياتها من خلال استعمال تكنولوجيا البرمجيات البسيطة ذات التمايز للتحفة. وتتميز هذه السوق بوجود بنوك وطنية ودولية تستخدم تكنولوجيا المعلومات المتميز في خدماتها سواء كانت في صيرفة التجزئة أو الإستثمار.

**Epson**

## مجموعة طابعات جديدة



طابعة EPL-6200L

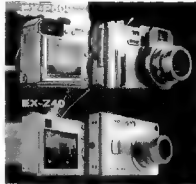
طرحت Epson الشركة العالمية المتخصصة في حلول التصوير والطباعة الرقمية، أحدث مجموعة من أجهزة الطباعة المزودة بالأحادي (EPL-6200L) في أسواق منطقة الشرق الأوسط. وتعتبر هذه الأجهزة بدلاً لمجموعة الطابعات (EPL-6100L).

وتستهدف الطابعات (EPL-6200L) مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم، في حين تتيج الطابعات (EPL-6200L) تلبية الاحتياجات للتنوع لقطاع المستخدمين المنزليين. وتعد هذه الأجهزة المتطورة حلاً مكتبياً مناسباً لتوفير نتائج طباعة متقدمة بسرعة كبيرة وجودة عالية.

ملحوظة في الطاقة من خلال اعتمادها على تقنية (Centrino) للحوسبة النقلة من Intel، وتتميز هذه الأجهزة بإمكانية تحويلها إلى طراز أجهزة الكمبيوتر "الوحدة" Tablet نفسها.

**شركة إبار:**

## منتجات جديدة



كاميرا EX-P600

أقامت شركة محمود صالح إبار، وكلاء وموزعو منتجات CASIO في المملكة العربية السعودية، مؤخراً مؤتمراً صحفياً، ضم عملاء كاميرات CASIO الرقمية في المملكة، بحضور نوبوكي ساتو مندوب شركة CASIO Computer اليابانية

الذي ألقى الضوء على بدايات إنتاج كاميرات EXILIM الرقمية الرقيقة وكيفية تطورها.

من جهة أخرى، أطلقت شركة CASIO Computer ليمتد اليابانية أحدث كاميرا رقمية EXILIM في السوق السعودية (EX-P600) والتي تتميز بخفة الوزن وبسرعة الوظائف، وقوة في المواصلات مع سهولة الاستخدام. كما أطلقت الشركة كاميرا CASIO الرقمية QV-R5، والتي تتميز بدرجة وضوح ونقاء عالين جداً في أسواق المملكة العربية السعودية.

**إنمارسات:**

## دعم منظمة "تليكوم سان فرونتير"

nmarsat.com



سامر حلاوي

ركزت إنمارسات على مدى أهمية أجهزة الاتصالات المتقلة عبر الأقمار الصناعية ودورها في تقديم العون والمساعدة في حالات الطوارئ، وجاء تركيزها حول هذه القضايا في مختلف المناسبات التي شاركت فيها مؤخراً. وتحدث سامر حلاوي المدير الإقليمي للشركة في الشرق الأوسط وأفريقيا في إحدى المناسبات عن المساهمة التي تقدمها أنظمة إنمارسات في إنقاذ الناس وجمع شملهم وتنسيق عمليات الإغاثة خلال الكوارث الطبيعية وفي أوقات الحروب.

وأعرب عن فخره بدعم إنمارسات للماني والتكنولوجيا لمنظمة اتصالات لا حدود "تليكوم سان فرونتير" التي توفر خدمة الاتصالات لتقديم في أوقات الكوارث معتمدة على تكنولوجيا إنمارسات وأنظمتها مثل mini-M وGAN وRegional BGAN. وقال حلاوي: "تبدل إنمارسات جهوداً جبارة لتقديم تكنولوجيا مرنة يمكن الاعتماد عليها لمساندة مؤسسات مثل "تليكوم سان فرونتير".





مؤتمر خدمات ما بعد البيع

## تصميم جديد لـ "نيسان ألتيما"

أطلقت نيسان سيارة "ألتيما" في أسواق الشرق الأوسط، بعد نجاح كبير حققته في الولايات المتحدة الأمريكية في فئة سيارات السيدان متوسطة الحجم.

وتأتي "ألتيما" بتصميم جديد ومواصفات متفوقة من حيث الأداء تستجيب لتوقعات سائقي سيارات السيدان وتكون البديل للسيارات العادية.

صممت "ألتيما" بناءً على دراسات مكثفة عكست حاجات السوق في فئتها من ناحية القوة في القيادة والثقة بمستوى الأداء، وستنضم إلى مجموعة نيسان في سيارات السيدان، صني، وماكسيما.

وقال المدير الإقليمي في شركة نيسان الشرق الأوسط تاكيشي ناكاجيما: "ستساهم "ألتيما 2005" في رفع مستوى سيارات السيدان

من نواح عدة أهمها الأداء والتصميم، وذلك لأنها تحتضن الأكثر تطوراً تقنياً في فئتها فقد أشارت أبحاثنا إلى عدد كبير من سائقي سيارات السيدان لا يشعرون بالاكتماء من سياراتهم على هذين



الصعيدين، لذلك تتقدم "ألتيما" في مجال تلبية هذه الحاجات. إلى ذلك عقدت "نيسان" مؤتمرها الأول لخدمات ما بعد البيع في منطقة البحر الأبيض المتوسط في بيروت، حيث تم البحث في الاتجاهات الرئيسية الخاصة برفع مستويات اكتفاء المستهلك وتحقيق أهداف خطة نيسان "180" التي رفعت الشركة إلى مصاف صانعي السيارات في العالم، كما تلعب دور الحجر الأساس لنمو "نيسان" طويل الأمد.

شارك في المؤتمر 30 ممثلاً من شركات بيع سيارات نيسان في: مصر، لبنان، الأردن، المغرب، تونس، الجزائر وأذربيجان. وقال تاكيشي ناكاجيما: "نحن مهتمون بتعزيز العلاقات مع شبكة موزعي سيارات نيسان التي تعتبر هزمة للوصول بيننا وبين المستهلك، وباتت للمؤتمر مقاسماً مع خطة "نيسان" الرامية إلى طرح 10 طرازات جديدة لتلبية متطلبات المستهلك في الشرق الأوسط.



فريلاند 2004

## "إم.أم." تطرح "لاندروفر فريلاند" في مصر

طرحت مجموعة شركات "إم.أم." المصرية - وكيل سيارات لاندروفر وجاغوار في مصر - سيارة الدفع الرباعي الجديدة فريلاند 2004 والتي أجرت عليها الشركة المنتجة تحسينات عدة.

وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة "إم.أم." خالد محمود إن طرح هذه السيارة سيمكّن "إم.أم." من الإستحواذ على نصيب الأسد في سوق سيارات الدفع الرباعي الصغيرة الفاخرة.

وقد احتفظت "فريلاند 2003" الجديدة بمزايا اللهايات والقوة والراحة التي تتوفّر في سيارات الدفع الرباعي لكنها في الوقت نفسه أطلت بتصميم خارجي جديد وتحسينات جعلتها تبدو مشابهة لسيارة "رينج روفر" وشملت التغييرات الخارجية إعادة تصميم المصد والشبك الأمامي والأضواء الأمامية.

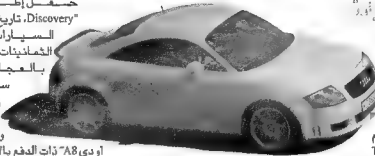
وستتوفّر سيارة "فريلاند 2004" الجديدة بطرازين الأول بثلاثة أبواب وبسقف صلب، وآخر لثن قابل للفتح بحيث تتحول إلى سيارة مكشوفة، والطراز الثاني بـ 5 أبواب وبمحرك سعته 2.5 ليتر مسداسي الأسطوانات.

وتعتبر شركة "لاندروفر" أنها الشركة الوحيدة المتخصصة في

صناعة سيارات الدفع الرباعي في مصر وتنتج أنواعاً عدة تشمل سيارات "رينج روفر ديسكفري" و"ديفنتر". أما عن وكيل "لاندروفر" في مصر مجموعة شركات "إم.أم." فتضمّ نحو 15 شركة تابعة ويعد تاريخها للعام 1895 وتمتلك 33 في المئة من أسهم البنك المصري الخليجي.

**حفلة إطلاق Motorsport**  
**Discovery**، تاريخ حافل مع سباق  
 السيارات، بدأ في أوائل  
 الثمانينات مع نظام للدفع  
 بالعجلات الأربع الذي  
 ساهم في تطوير  
 رياضة  
 الرالي.

وحصلت  
 أودي "A8" ذات الدفع بالأربع عجلات على  
 رياضة بطولة سباق المانيا للسيارات متغلبة على  
 أشد منافسيها في القطاع في العام 1990، كما حصلت "أودي R8"،  
 بدءاً من العام 1999 على المركز الأول ثلاث مرات في سباق  
 "لومانز 24" الذي يعتبر من أكثر سباقات العالم شهرة.



## "أودي" تقدم مهمة لـ "لوازي" "دي أوتودروم"

اتاحت "أودي" لـ "لوازي" حلبة  
 "كبي أوتودروم" فرصة  
 الانضمام إلى سائقي السيارات  
 المحترفين، من خلال قيادتهم  
 لسيارات "أودي" عالية الأداء TT  
 و RS6، عقب مشاهدتهم لعرض تعليمي  
 عن كيفية قيادة السيارات ذات الخصائص المميزة على حلبة  
 السباق.  
 ولد "أودي"، التي قدمت طرازين من سياراتها هما TT و RS6 في

التشخيص الخاطيء لها، ويكلف هذا النظام التكنولوجي المتقدم  
 لسائقي السيارات توفير الحلول التقنية المثالية التي يمكن الاعتماد  
 عليها.

من جهته، قال المدير العام لشركة "بوش أوتوموتيف أفتر  
 ماركت" في منطقة الشرق الأوسط جيسيك ساوينسكي: "تحتاج  
 التقنيات الرقمية كافة مجالات صناعة السيارات وأنظمتها  
 الشبكية. وفي هذا الصدد، تعد "بوش" الشركة الرائدة في مجال تقديم  
 أنظمة إلكترونية وكهربائية مبتكرة تساهم في تشخيص المشكلات  
 الفنية لكافة أنواع السيارات بسهولة وكفاءة عالية وضمن فترة  
 قياسية".

يذكر أن الشركة المركزية، وكيل "بوش" في دولة الإمارات العربية  
 المتحدة قامت مؤخراً بافتتاح ورشة متطورة في أبو ظبي تتضمن 40  
 وحدة لتوفير خدمات الصيانة لكافة موديلات السيارات وذلك  
 خلال شهر شباط / فبراير من العام الماضي.

## "الجفالي" السعودية تتبنى تقنيات "بوش" لصيانة السيارات

أعلنت شركة الجفالي لقطع غيار السيارات "جايكو" (JAPCO)،  
 وكيل "بوش" (Bosch) في المملكة العربية السعودية عن تبنيها لأحدث  
 التقنيات والأنظمة الإلكترونية للقطعة لتشخيص الأعطال  
 الكهربائية في مجموعة واسعة من أنواع السيارات في ورش الصيانة  
 التابعة لها وذلك من خلال الحلول الإلكترونية المتطورة لأنظمة  
 "كيه. تي. إس" (KTS) التي توفرها "بوش".  
 وقال مدير عام شركة "جايكو" محمد خالد: "ساهم الاعتماد  
 المتزايد على الأنظمة التكنولوجية الحديثة في السيارات في جعل  
 عملية تشخيص المشكلات التقنية في هذه الأنظمة أكثر صعوبة  
 بالنسبة للفنيين في ورش الصيانة. وتتبع أنظمة التشخيص المتقدمة  
 من "بوش" تعديد الأعطال والمشكلات الفنية بدقة متناهية وتجنب



## بورشه تطرح طراز "911 Turbo S" الجديد

وسعت شركة بورشه الألمانية تشكيلة  
 طرازاتها لتشتمل على سيارة بورشه  
 Turbo S 911 الرياضية الجديدة. وقد بدأ  
 وكلاء بورشه الإقليميون باستلام طلبات  
 الحصول على الطراز الجديد الذي سيتم  
 طرحه في أسواق منطقة الشرق الأوسط  
 اعتباراً من شهر أيلول / سبتمبر 2004.  
 وقام مهندسو بورشه بتجهيز الطراز  
 الجديد بمحرك تبلغ قدرته 450 حصاناً، ما  
 يعني تعزيز قدرة المحرك بنحو 30 حصاناً،  
 مقارنة بطراز بورشه 911 Turbo، حيث  
 عزز الدوران ينماز 5,700 لفة في  
 الدقيقة.



الشيخ خالد بن عبد العزيز القاسمي وريتشارد شو

في دبي، بين المعرفة الوطيدة لـ "ليبرتي" في السوق الإقليمية وما تمتلكه من خبرة واسعة وموارد مهمة، وبين إمكانيات "إيه.تي.إي" الشاملة في مجال خدمات الشحن السريع والخدمات اللوجيستية.

نحو 570 ألف متر مربع.

تسمى 3 شركات فرنسية، "كارفور" و"جيان" و"ماكس"، إلى بناء وتجهيز عدة مجمعات تسويقية ضخمة "هايبرماركت" في عدد من المدن السعودية، بالمشاركة مع مستثمرين سعوديين. حيث تعمل شركة "كارفور" الفرنسية، التي تملكها مجموعة العظمى الإماراتية، على تأسيس 6 مشروعات في جدة والرياض والدمام بتكلفة استثمارية تصل إلى 1,8 مليار ريال. ويشير مدير عام شركة جيان السعودية المحدودة أوليك باص إلى أن "قوة" جيان "النافسية تكمن في حجمنا الأكبر في السوق حتى الآن، حيث نوفر أكثر من 50 ألف سلعة تحت سقف واحد بأفضل الأسعار".

رصدت مجموعة المصممين التجارية 5 ملايين ريال لإنشاء مجمعها التجاري في مدينة تبوك. ويبلغ عدد فروع المصمم المركزية والأركان 33 فرعاً منتشرة في جميع أنحاء السعودية.



وقال المسؤول التنفيذي في شركة ماجد العظمى للاستثمارات بيتر والتشواوسكي: "يتميز 'مول الإمارات' أحد أكثر مشاريع مراكز التسوق طموحاً في العالم خارج أميركا الشمالية".

## تدشين شركة ليبرتي للاستثمار - مقرها دبي - مع اتفاقية تعاون مع مجموعة "إيه.تي.إي" العالمية (ATE) Air Tiger Express التي تحتل مكانة رائدة في نقل الشحن في كل من أميركا الشمالية ودول المحيط الهادئ، وتأتي هذه الخطوة توطيداً لمكانة "ليبرتي للاستثمار" على المستوى اللوجيستي وقطاع الشحن السريع في المنطقة.

وتم التوقيع على هذا الاتفاق بين الشيخ خالد بن عبد العزيز القاسمي، رئيس شركة ليبرتي للاستثمار، وريتشارد شو، رئيس مجموعة "إيه.تي.إي" ومديرها التنفيذي. وفقاً لبنود الاتفاق، يمتلك كل من الطرفين 50 في المئة من الشركة الجديدة. كما تم تعيين أنهل سايغال مديراً عاماً للشركة الجديدة التي تحمل اسم "إيه.تي.إي - ليبرتي لوجستيك" نظراً لخبرته الطويلة (25 عاماً) في مجال الشحن. وسيمجج المركز الرئيسي لـ "إيه.تي.إي - ليبرتي لوجستيك"،

## ازدهار تجارة التجزئة في السعودية



لويك باص

تستعد شركة IKEA لافتتاح مركزين لتسويق منتجاتها في كل من الرياض وجدة في الأول من أيلول / سبتمبر المقبل، بمساحة إجمالية تبلغ أكثر من 28 ألف متر مربع لكل منهما، ما سيحتضن ضم أكثر من 6500 منتج تمت سلفاً واحد، بزيادة أكثر من 45 في المئة عما تعرضه الشركة حالياً. تعززت مجموعة صافولا افتتاح 4 مراكز تجارية في مجال تجارة التجزئة، في كل من الرياض وجدة ومكة المكرمة بتكلفة إجمالية تتجاوز 800 مليون ريال على مساحة قدرها

## "مول الإمارات"

### قبة ثلجية ومنحدر للترجل

تستمر أعمال إنشاء "مول الإمارات"، وهو مجمع التسوق والترفيه والتسالي الأضخم والأكثر ابتكاراً في العالم العربي، والذي يتوقع أن يفتتح في شهر أيلول / سبتمبر 2005.

يضم المشروع الذي يحتل موقعاً بارزاً على امتداد شارع الشيخ زايد، أكثر من 350 متجراً للتسوق وأكثر من 2,4 مليون قدم مربع من المساحة المخصصة للتسوق والتسالي، ما يجعله أحد أكبر مراكز التسوق خارج أميركا الشمالية، ويتميز بأحواضه على أول قبة للثلج ومنحدر للترجل في منطقة الشرق الأوسط، كما يتم حالياً إعداد البنية لإنشاء الخليج الحقيقي الذي سيستخدم في المجمع.



## ■ ذويل دملو



تم تعيينه مساعداً لدير عام إدارة الضمان وتكافل العائلة في شركة التأمين الضمان الإسلامي "سوليديتي". ويتنح دملو بخبرة واسعة تمتد لـ 12 عاماً في مجال التأمين على الحياة، منها ست سنوات في مجال المنتجات المباشرة في البحرين، وست سنوات أخرى في مجال الإدارة في الإمارات.

## ■ عبد الله الجبر



عين مديراً عاماً لشركة المنار للتصويل والإدارة. ويعتلك الجبر خبرة طويلة في مجال التصويل الإسلامي والتقنيدي تمتد إلى 20 عاماً. ويحمل شهادة بكالوريوس في إدارة الأعمال من جامعة الكويت، إضافة إلى إتمامه عدداً من برامج كلية هارفرد للأعمال بما فيها البرنامج التدريبي لكبار التنفيذيين والشرق الأوسط.

## ■ سانجيف غوهلان



عين مديراً عاماً لفندق فور بوينتس شيراتون في منطقة بر دبي، والذي يضم 125 غرفة وتملكه شركة كراون إنترناشونال.

يملك غوهلان خبرة طويلة في المجال الفندقية، تمتد إلى 23 عاماً، بينها 19 عاماً في فنادق شيراتون في أفريقيا والشرق الأوسط، وهو هندي الجنسية ويتحدث لغات عدة منها: الإنكليزية، الأندونيسية، الصينية - الكرواتية، الألمانية والهندية.

## ■ أحمد محمد العسقلاني



أعلنت شركة توماس كوك العالمية للسباحة والسفر عن تعيينه مديراً لمكاتبه الجديدة في لبنان. يتنح العسقلاني بخبرة واسعة في القطاع السياحي منذ العام 1982.

ويحمل إجازة جامعية في مجال السياحة والإدارة الفندقية، وتلقى دورات تدريبية عدة خصوصاً في مجال السفر ضمن برامج متخصصة لدى "توماس كوك" وغيرها من المؤسسات.

لصناعة الطباعة، قد استقطب ما يزيد عن 370 ألف زائر من مختلف أنحاء العالم وشارك فيه أبرز المنتجين العالميين في هذا المجال.

وشاركت "هيدلبرج الشرق الأوسط" في فعاليات المعرض بقرى عمل ضم 40 من خيرة كفاءاتها بهدف خدمة أكثر من 500 زائر تواجدوا إلى المعرض من مختلف الدول العربية. وقال مدير عام شركة هيدلبرج الشرق الأوسط زهد الجهنسي: "إن هيدلبرج نروكماشينين إيه جي"، وهي المجموعة الأم لفتت أعمال "هيدلبرج" في العالم، أطلقت في هذا المعرض أكثر من 50 ابتكاراً تكنولوجياً جديداً في صناعة الطباعة الإعلامية بمختلف أنواعها، وبذلك تكون "هيدلبرج" قد زادت عدد ابتكاراتها الجديدة بنسبة 30 في المئة مقارنة بدورة المعرض السابقة التي أقيمت العام 2000.

يذكر أن شركة هيدلبرج الشرق الأوسط هي مشروع مشترك بين مجموعة الجفالي السعودية وشركة هيدلبرج نروكماشينين إيه جي الألمانية.

## "هيدلبرج الشرق الأوسط" في معرض دروبا



زهد الجهنسي

أعلنت شركة هيدلبرج، الرائدة عالمياً في مجال تطوير تقنيات الطباعة الإعلامية، عن توقيع عقود بيع تجاوز مجموعها 800 مليون يورو، وذلك خلال مشاركتها في معرض دروبا 2004 الذي أقيم مؤخراً في مدينة دوسلدورف الألمانية.

وكان هذا المعرض، الذي ينظم مرة كل أربع سنوات ويعد أبرز حدث عالمي

إعادة التدوير وتعمل على رفع مستوى الوعي في المحافظة على البيئة.

وعبر مدير الاتصالات والشؤون العامة في كوكاكولا لمنطقة آسيا الأوروبية والشرق الأوسط جورثاي كيبكاز في فخره بهذا التكريم، وأكد أن "كوكاكولا" تترك تماماً مسؤولياتها تجاه البيئة وتسعى دوماً لتكون قدوة لبقية الشركات في التشجيع على الممارسات البيئية السليمة ضمن قطاع الشركات متعددة الجنسية على المستويين المحلي والدولي.

## "الإمارات للبيئة" تكرم كوكاكولا

كرمت مجموعة الإمارات للبيئة كوكاكولا لجهودها في حملة جمع الورق والعلب المعدنية خلال حفل خاص أقامته الجمعية في فندق كراون بلازا دبي.

وتدعم "كوكاكولا" بصفتها أحد الأعضاء المؤسسين لمجموعة الإمارات، وهي مجموعة غير حكومية لمكافحة التصحر، الحملة التي ترتكز على برامج

## الخطوط الجوية الكويتية: قوائم طعام جديدة

أقامت الخطوط الجوية الكويتية، بحضور مديرها العام الشيخ طلال مبارك العبد الله الأحمد الصباح، عرضاً لقوائم الطعام الجديدة التي أعدتها لموسم الصيف، والتي جرى تحضيرها بالتعاون مع امهر الطهاة في كل من "الخطوط الكويتية" والشركة الكويتية لخدمات الطيران "كاسكو"، وهي تشمل مأكولات من مختلف المطاعم العالمية، كـ الإيطالية، الفرنسية، الهندية، الإنكليزية وغيرها.

## Offices and Representatives

### Exclusive Advertising Sales Representatives

#### LEBANON (head office)

Al-Iktisad Wal-Aamal  
Minkara Center, Mme Carle St.  
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT  
Tel : 00 961 1 864139 - 864267 -  
333577/8/9  
Fax: 00 961 1 354952  
Email: lktissad@lktissad.com

#### SAUDI ARABIA

Al-Iktisad Wal-Aamal  
Der Al Witan  
P.O.BOX: 5157  
RIYADH 11422  
TEL: 966 1 477864  
FAX: 966 1 478496  
Email: alwakas@esma.net.sa

#### U.A.E.

Al-Iktisad Wal-Aamal  
P.O.BOX: 55034  
DUBAI - DUBAI  
TEL: 00 971 4 294 1441  
FAX: 00 971 4 294 1033  
Email: alwakas@esma.net.ae

#### KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS  
P.O.BOX: 22955 SAFAT  
13090 KUWAIT  
TEL: 965 2416647 - 2441231  
FAX: 965 2416648

### Local Media Representatives

#### JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA  
BLDG  
1-16-14 AKASAKA  
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN  
Tel : (813) 35846420  
Fax: (813) 35055628

#### MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA  
DAMANARA UTAMA 4760 PETALING JAYA  
SELANGOR DARUL HESAN MALAYSIA  
Tel : +3 7729 6923  
Fax : +3 7729 7115  
E-mail: pmmmm@p03ring.my

#### RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAOUX CO.  
Krasnokulnitskaya Naberezhnaja  
Dom 11/15, App. 132  
109172 Moscow, Russian Federation  
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346  
Fax : +7-095-912 1266, 261 1367

#### SPAIN

PUBLISTAR  
Ms. Olga MARTINEZ  
C/ Cea Bermudez, 12 Antio  
28003 MADRID - SPAIN  
Tel : 00 34 91 553 66 16  
Fax: 00 34 91 554 46 64

#### SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG  
145, DANQU-DONG  
CHONGGU-GU, SEOUL. 110-071  
KOREA  
P.O. BOX 1916 SEOUL. 110-619  
KOREA  
Tel : (82-2) 739-7841  
Fax : (82-2) 7323662

#### OTHER COUNTRIES (\*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE,  
SWITZERLAND  
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22  
Email: pidi.log@publicitas.com

(\*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA,  
NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND  
MALAYSIA.

## Advertisers' Index

- ACER .....	19
- AL BUSTAN RESIDENCE .....	71
- AL JAZEERA NETWORK .....	109
- AMEN BANK .....	37
- ARAMEX INTERNATIONAL .....	97
- AWTTE 2004 .....	75
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE .....	OBC
- BARAKAT JEWELLERY .....	25
- BLOM BANK .....	13
- CAPITAL UNION .....	31
- DUBAI MARINE BEACH RESORT .....	99
- EMAAR .....	IFC
- FLAMINGO HOTELS .....	67
- GAM .....	15
- INSURANCE COMMISSION / IAIS .....	81
- INTERNATIONAL SPINE CLINIC .....	89
- LG ELECTRONICS .....	5
- MEA .....	87
- MTC .....	49
- NAKHEEL .....	29
- Q-TEL .....	IBC & 17
- QATAR AIRWAYS .....	103
- QATAR GAZ .....	47
- QATAR TOURISM AUTHORITY .....	51
- RENAISSANCE HOTEL .....	98
- RIYAD BANK .....	35
- ROTANA HOTELS .....	53
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES .....	61
- TOSHIBA .....	11
- TOYOTA PRADO .....	7
- WORLD GOLD COUNCIL .....	21



## معنى جديد لاجتماعات العمل



لأننا نفهم الطريقة التي يدور بها الناس أعمالهم يومياً، فقد حرصنا في كيوتل على تقديم خدمات اتصالات توفر مزيد من الفعالية والمرونة.

اتصل بنا واستفسر من اليوم عن الطرق الحديثة والفعالة والرخصة التي يمكنك بها أن تغير أساليبك واجتماعاتك.

# أهم مجموعة مالية لبنانية

